INTERNATIONAL

Le Guide Export 2013

- CONNAÎTRE VOS MARCHÉS
- LES OUTILS
- LES RÉSEAUX
- LES ACTEURS DE L'INTERNATIONAL
- FINANCER L'EXPORT
- TÉMOIGNAGES D'EXPORTATEURS

Gratuit

CCI Seine-et-Marne
Chambre de Commerce et d'Industrie

CCI
Chambre de commerce et d'industrie
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

CRCI
PARIS - ILE-DE-FRANCE

Chambre de commerce
et d'industrie de Paris

OSER, C'EST PENSER QUE RIEN N'EST IMPOSSIBLE

OSER, C'EST PRENDRE LE RISQUE D'ALLER PLUS LOIN.

C'est croire en soi, en sa capacité à construire sa vie. C'est convaincre et réaliser ce à quoi l'on aspire. Parce que oser c'est une manière d'agir, à la Banque Populaire, nous nous engageons tous les jours pour accompagner ceux qui souhaitent prendre en main leur avenir.

BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS
BANQUE & ASSURANCE

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 467 226 960 € – Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France – 75201 Paris Cedex 13 – RCS Paris n° 493 455 042 – BANQUES CAO – © ZELIG GLISSED

Le Guide Export 2013 des CCI d'Ile-de-France

Le GUIDE EXPORT 2013 est présenté en avant première lors de l'opération annuelle « **FAITES de l'INTERNATIONAL** » du 19 novembre au 23 décembre 2012 des CCI d'Ile de France. Il est distribué gratuitement tout au long de l'année 2013, aux formats papier et PDF.

SOMMAIRE

1. SE PRÉPARER À L'EXPORT ..... p **2**
Le réseau des CCI en Ile de France (diagnostics export gratuit - Témoignages d'exportateurs)

2. S'INFORMER SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS ..... p **5**
Comment choisir ses marchés ? / Les publications / Les Séminaires et formations techniques

3. DÉVELOPPER SES RÉSEAUX D'AFFAIRES ..... p **8**
Réseaux et cercles pays : Inde, Chine, Afrique / Les réseaux d'affaires des CCI

4. RENCONTRER VOS PROSPECTS ..... p **9**
CCIP : programme 2012 des missions et salons à l'étranger / Organisateurs de salons internationaux

5. INTERNET POUR VOTRE BUSINESS ..... p **12**
Les atouts d'Internet pour l'internationa / Choisir son Système d'information / Les formations E-export

6. DÉVELOPPER VOTRE PRÉSENCE À L'ÉTRANGER ..... p **12**
Conseils généraux / Le réseau des CCI Françaises à l'étranger / Ubifrance / les Conseillers du Commerce Extérieur de la France / Prospecter en Grande Bretagne / S'implanter aux USA, au Canada, en Inde, en zone franche, en Algérie / Exporter des produits agro-alimentaires

7. FINANCEZ L'EXPORT ..... p **22**
Les « Entretiens Financement Export » gratuits des CCI / les Prêts pour l'Export d'Oséo

8. GÉRER LES RISQUES ..... p **25**
Les Outils de maitrise des risques de la Coface / Assurances Crédit, recouvrement et caution / Accompagnement et garanties bancaires

9. INTÉGRER DES COMPÉTENCES ..... p **26**
Recruter des étudiants et des jeunes cadres internationaux / stages et VIE

10. EXPÉDIER VOS PRODUITS ..... p **28**
S'informer en ligne des règlementations / Maîtrise du transfert international de marchandises / Transporteurs spécialisés de marchandises et de personnes / Maitriser sa Supply Chain dans le secteur du textile et de la mode

11. TRADUIRE POUR COMMUNIQUER ..... p **37**
Traducteurs et interprètes / Formations linguistiques et prestations spécialisées

12. SE PROTÉGER DES COPIES ET CONTREFAÇONS ..... p **38**
Se protéger contre les copies à l'étranger par l'INPI / Protéger sa marque aux USA

Conception : S.Godard. Administration : Anne Hoffmann - CCIP75 / Développement International.
Réalisation / Impression : CCIP/ERMES/PAO Les Bluets 3771-2012 - 11/2012

Crédits photos : United Illustrators Fotolia Purestock, © Senoldo -Fotolia globe.com - © Julien Weber - FOTOLIA Abonnement 2011 – 2012, Fotol Edhar Fotolia, .X. Gutton Angie

Pour toute information sur les espaces de visibilité dans le Guide Export CCIP : sgodard@ccip.fr. Le guide export ne peut être vendu.

1/ SE PRÉPARER À L'EXPORT

Engager une démarche export ne s'entreprend pas sans stratégie ni sans connaître les dispositifs d'appui.

Se préparer avec le réseau des CCI en Ile de France

Votre CCI est **votre premier interlocuteur naturel**. Elle vous propose un **diagnostic export gratuit** qui vous permettra d'évaluer votre potentiel export. Elle est en mesure de suivre votre projet dans le temps et de vous orienter vers les interlocuteurs adaptés à vos principaux besoins (financement, prestations de services, réseaux...).

PROFILEXPORT

Il s'agit **d'entretiens individuels GRATUITS** avec des experts en stratégie de développement à l'international. Ils font un bilan de vos forces, faiblesses et vous orientent vers les outils, dispositifs d'aides financières, réseaux précisément adaptés à votre projet. Ce travail vous aidera à structurer votre stratégie export. Il s'agit d'une étape indispensable à un début d'action à l'international. **Toutes les CCI d'Ile de France proposent un diagnostic « ProfilExport » gratuit.**

PASSEXPORT

Le **Passexport prolonge le Profil Export** en vous faisant entrer dans une phase opérationnelle. Durant 3 mois ou 6 mois, votre conseiller international vous informe de manière personnalisée sur les pistes à explorer, les financements disponibles... Il vous apporte une assistance technique à chaque étape et organise des entretiens personnalisés avec les experts des pays que vous avez ciblés. **Prix : à partir de 350 euros (dans les CCI 75,92, 93,94, 78 et 95).**

CONTACTEZ VOTRE CCI LOCALE :

CCIP 75 : www.ccip75.fr
CCI 77 : www.seineetmarne.cci.fr
CCI 91 : www.essonne.cci.fr
CCIP 92 : www.ccip92.fr
CCIP 93 : www.ccip93.fr
CCIP 94 : www.ccip94.fr
CCI 78 et 95 : www.versailles.cci.fr

ILE-DE-FRANCE INTERNATIONAL : LE PORTAIL DES CCI D'ILE-DE-FRANCE

ILE-DE-FRANCE INTERNATIONAL
Le portail des entreprises franciliennes à l'international

Pour connaître les programmes d'actions internationales de l'ensemble des CCI d'Ile de France

www.iledefrance-international.fr › c'est l'exportation - mode d'emploi :
- votre projet international en 10 étapes
- les marchés export en 89 fiches
- les filières et secteurs d'Ile-de-France à l'international
- les techniques et démarches export en fiches pratiques

Et tous les contacts et les liens utiles pour vous accompagner à l'international !

››› Trouvez l'information, le contact et le conseil dont vous avez besoin pour exporter.
Connectez-vous sur :
www.iledefrance-international.fr

AUTRES PRESTATAIRES VOUS ACCOMPAGNANT A L'INTERNATIONAL

- **BIZINNOV GROUP** - 45 avenue de Fiedland - 75008 PARIS
- **GPO – Magazine de dirigeants d'entreprises** - 53 rue de la Paix - 10000 TROYES
- **IES EMA** - 59 rue des Petits Champs - 75001 PARIS
- **DUBUISSON EXPORT** - 32 bis Rue des Lyonnais - 75002 Paris

L'international avec la CCIP

Le commerce international est semé d'embûches. Les règles de l'exportation sont complexes. Pourtant votre développement passe par l'international ! Alors n'hésitez pas :

La Chambre de commerce et d'industrie de Paris vous guidera à toutes les étapes de votre projet :

Partez accompagné
Conception et validation du projet
Vérification de sa faisabilité

Maîtrisez l'information
Potentiel économique d'un marché
Aides financières, réglementation

Identifiez et rencontrez des prospects
Réseaux professionnels par pays ou secteur

Organisez votre implantation à l'étranger
Mise à disposition de collaborateurs, d'espaces et de postes de travail
Recrutement, encadrement, coaching de personnel

Simplifiez vos formalités
Formalités douanières en lignes : simples, rapides, peu onéreuses
Certificat d'origine communautaire, carnet ATA, légalisation de signature…

Formez vos collaborateurs
Catalogue de formations courtes
Solutions sur mesure, training

www.international.ccip.fr

Direction des actions et de
la coopération internationales
Bourse de commerce
2, rue de Viarmes 75040 Paris Cedex 01

CCIP Paris ···› **www.ccip75.fr**
CCIP Hauts-de-Seine ···› **www.ccip92.fr**
CCIP Seine-Saint-Denis ···› **www.ccip93.fr**
CCIP Val-de-Marne ···› **www.ccip94.fr**

:) **0820 012 112**
0,12 €/minute

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Témoignages d'exportateurs

Il n'existe pas de parcours type du développement international. Chaque entreprise doit construire sa stratégie, compter sur ses atouts propres mais aussi savoir se faire accompagner….

Nathalie Leret, PDG de MERCI GUSTAVE - PARIS
Création et distribution d'objets de décoration haut de gamme.

Nous avons créé un concept d'objets décoratifs ayant pour thème la Tour Eiffel, et depuis peu la Statue de la Liberté, que nous customisons. Nous avons ouvert un réseau de distribution dans 30 pays en deux ans et demi. Pour nous, la réussite passe d'abord par la participation à des salons en s'appuyant sur un réseau dans lequel la CCIP et Ubifrance ont joué un rôle important, avec l'appui de la COFACE. Nous nous appuyons sur des collaborateurs recrutés grâce aux Passexport Etudiant International en Entreprise de la CCIP, sans lesquels tout cela n'aurait pas été aussi vite.

François Le Grix, PDG de FRANCOIX LE GRIX DECORATION - PARIS
Cabinet d'architecture d'intérieur et de décoration

Nous concevons et réalisons des projets d'architecte d'intérieur et de décoration pour une clientèle privée exigeante ainsi que des hôtels de luxe, des ambassades, des sièges sociaux et des musées. Notre savoir-faire nous permet de réaliser des projets d'exception à travers le monde (Europe, Arabie Saoudite, Qatar, Japon…) dans la plus pure tradition française. La CCIP nous a aidés dans notre stratégie sur la Russie, la Chine ou d'autres pays moins connus. Les assurances prospection de la COFACE nous ont été très utiles pour limiter les risques financiers.

Diederik Vangoor, GROUPE SEBBIN SAS - Boissy L'Aillerie – Val d'Oise
Création-fabrication de dispositifs médicaux implantables depuis 30 ans

La qualité et la fiabilité de nos implants sur mesure (récompensées par le prix de l'innovation OSEO) ont construit notre notoriété tant en France qu'à l'étranger. Bien ancrés sur les principaux pays d'Amérique du Sud et d'Europe depuis une douzaine d'années et confortés par notre notoriété et notre capacité d'innovation, nous avons doublé notre réseau, ces deux dernières années, portant à 60 pays la distribution de nos produits et réalisant ainsi 85% de notre chiffre d'affaires à l'export. Notre volonté est de diffuser le plus largement possible le savoir-faire et la haute qualité à la Française. Sans l'aide de la conseillère internationale de la CCI Val d'Oise – Yvelines qui a créé notre lien avec les missions économiques, notre expansion aurait été beaucoup plus limitée.

Marie-Laure Mercadal, PDG d'Atelier Mercadal - PARIS
Création et distribution de chaussures haut de gamme pour femmes

La marque Atelier Mercadal, créée en 1998, propose des chaussures dans un style sobre, élégant, raffiné et intemporel, conçues dans le respect du savoir-faire français. L'essentiel de nos ventes à l'export se concentrent sur le Japon, les Etats-Unis et la Russie (23% du CA). Notre succès à l'étranger, est surtout dû à nos efforts de communication (visibilité lors de salons et dans les magazines internationaux), et de recherche de partenaires sur place (agents, détaillants). Nous construisons actuellement un « business plan » international pour structurer notre démarche export et mieux utiliser les outils d'appui financier.

Dominique Millet – Dirigeant de DAYUSE HOTELS - PARIS
Réservation en ligne de chambres d'hôtel à la journée

Nous réalisons la rencontre d'un besoin (la disponibilité de chambres d'hôtels quelques heures en journée) et d'un produit à valeur zéro, auquel nous avons apporté de la valeur ajoutée (que vaut une chambre d'hôtel entre 10 h et 18 h ?). Notre CA double chaque année car nous apportons un surcroit de marge aux hôteliers sans requérir d'investissements de leur part. Nous sommes présents dans 9 pays dont le Royaume Uni, les Etats-Unis, l'Italie…Nous donnons leur chance à de très jeunes collaborateurs que nous formons. La Coface s'est révélé une excellente source d'aide financière.

Daniel Kurbiel, PDG de POLAAR - PARIS
Conception et distribution de produits cosmétiques

Polaar, marque pionnière en recherche polaire met son savoir-faire cosmétique au service de la beauté. Nos découvertes scientifiques ont mis en lumière des plantes polaires aux propriétés remarquables. Notre équipe « export » participe à de nombreux salons internationaux et organise des voyages de prospection afin de promouvoir notre identité de marque. Nous organisons des séances de formations à travers le monde pour faire connaitre notre spécificité. Dès la conception de nos produits, nous intégrons les contraintes réglementaires internationales afin de les commercialiser dans un maximum de pays. Nous avons adapté notre logistique à nos clients étrangers et faisons appel à des stagiaires export et à des Volontaires Internationaux en Entreprise.

2/ S'INFORMER SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

Comment choisir ses marchés ?

Savez-vous cibler le marché qui sera le mieux adapté à vos produits et services ? Ce choix ne saurait reposer sur les seuls éléments macro-économiques des pays auxquels vous songez. De plus, l'international représente un investissement financier et humain important et sur du long terme, il est donc déconseillé de tester plusieurs marchés à la fois. Par conséquent, il convient de mettre en place une véritable **démarche de sélection et d'identification des marchés** basée sur des critères d'évaluation précis. L'objectif étant de vous concentrer sur le ou les marchés qui disposent du meilleur potentiel pour vos produits ou prestations.

Trois niveaux d'approche peuvent être retenus puis croisés : le pays, le marché, le produit/service.

1) **Le potentiel pays** s'évalue en fonction de données facilement disponibles comme le taux de croissance du PIB, le PIB par habitant, les données démographiques.... Il est également important de compléter son analyse par l'étude de l'environnement juridique et réglementaire ainsi que par la mesure du risque pays.
2) Il conviendra ensuite de cerner **le marché** en évaluant notamment son degré d'ouverture (douanes, normes, devises convertibles ou pas...), son accessibilité (infrastructures, circuits de distribution), ses débouchés (profil de la clientèle potentielle, segmentation, comportements d'achat, pouvoir d'achat, analyse de la demande), la concurrence (le leader, les acteurs locaux et étrangers, leurs parts de marché...).
3) Enfin, une approche **produit/service est indispensable**. Il s'agira de rassembler des éléments pour vous aider à mesurer la maturité du marché par rapport à votre offre (êtes-vous là trop tôt ou trop tard ?), les forces et les faiblesses des produits concurrents (prix, packaging, étiquetage, politique commerciale, circuit de distribution utilisé...), les prix pratiqués afin de déterminer votre propre prix de vente, les pratiques locales concernant ce produit, les contraintes de mise en conformité du produit, les coûts d'adaptation du produit à la demande locale.

Certaines informations comme les données macro-économiques d'un pays ou les informations réglementaires d'accès à un marché sont facilement accessibles (sur internet notamment). Toutefois les éléments déterminants relatifs au marché et au contexte local ne pourront vous être fournis que par un expert qui connait parfaitement le pays. C'est pourquoi la CCIP vous propose de rencontrer ses experts pays et de mettre ainsi toutes les chances de votre côté pour cibler les marchés à aborder en priorité.
Au cours d'un entretien individuel d'une heure environ, vous recueillez les premières informations utiles sur le pays et le marché cible ainsi qu'un avis argumenté sur votre projet. Dans un deuxième temps, si vous souhaitez approfondir, l'expert pourra vous fournir des informations plus poussées sur le potentiel du marché au regard de vos produits/services et valider l'adéquation de votre offre avec les spécificités et/ou contraintes locales, en vous faisant bénéficier notamment de son réseau. Vous définissez par ailleurs ensemble une stratégie d'approche à mettre en œuvre pour aborder le marché dans les meilleures conditions. **Adressez-vous à votre CCI pour plus d'information.**

Les publications

Accomex
Analyse et réflexion sur les marchés extérieurs

Dédiée à l'approche des marchés extérieurs, la revue **Accomex** vous propose tous les deux mois des analyses approfondies et des articles pratiques pour vous aider à décrypter l'actualité économique et sectorielle mondiale ; un gage de réussite pour votre internationalisation.

• Abonnement annuel : 75 € TTC • Vente au numéro : 15 € TTC
Pour en savoir plus : accomex@ccip.fr
http://www.entreprises.ccip.fr/web/international/accomex

Nos derniers numéros :
104 – Mobilité urbaine - Le transport au cœur des stratégies d'aménagement des villes
103 – Pays du Golfe - Relever le défi de l'après pétrole pour pérenniser la croissance
102 – Normalisation des échanges internationaux – Quand une démarche volontaire s'impose aux entreprises...
101 – 100 – Internationalisation- Les PME aussi peuvent « s'offrir le monde»...
99 – Inde - Une émergence à pas comptés...

A paraître :
Numéro spécial ! 105 – Afrique. Croissance, dynamisme, transformation, potentialité sont autant de termes utilisés aujourd'hui pour parler du continent africain. **L'Afrique, nouvelle frontière pour les PME françaises ?** Telle est la question à laquelle les différents auteurs de ce numéro spécial d'Accomex vous aideront à répondre !

Vous voulez vous développer à l'international ?

¥€$ You can!*

DROIT-FISCALITE-DOUANE
Droit et réglementations, taux d'imposition, taux de transfert, TVA, incoterms...

PAYS-MARCHES
Actualités, risques politiques, fiches pratiques, veille, salons, appels d'offres...

AIDES AUX ENTREPRISES
Aides européennes, équipe de France de l'Export, dispositifs régionaux...

ENTREPRISES SECTEURS
Best practices, success stories, cas pratiques...

FINANCE ASSURANCE
Change, assurance prospection, paiement, recouvrement...

TRANSPORT LOGISTIQUE
Expédition, fret, messagerie, coût, choix modal...

CARRIÈRE
Expatriation, V.I.E, impatriation, formations, mobilité...

LE MOCI Le moniteur du commerce international lemoci.com

votre GPS business

Le média des entreprises à l'international

lemoci.com lemoci MAGAZINES lemoci ÉVÉNEMENTS lemoci FORMATIONS lemoci CONSEIL

*Oui, vous pouvez !

© Lambros Kazan-Fotolia.com

Séminaires pays et réunions d'information

Pour vous accompagner dans la conquête de nouveaux marchés et vous aider dans la définition de votre stratégie d'approche, la CCIP organise régulièrement des réunions d'information, des séminaires pays et des ateliers techniques dans le but de vous fournir la dernière actualité sur le potentiel économique du pays, des informations sectorielles et pratiques sur les secteurs porteurs, les opportunités d'affaires, les aspects juridiques et commerciaux, ainsi que sur les réseaux et contacts utiles auxquels vous pourriez faire appel.
Pour consulter le planning et les thèmes proposés : www.international.ccip.fr

Réunions de sensibilisation Gratuit	Réunions de 2 heures sur : • la prospection commerciale à l'étranger par une mission. • les opportunités de participation à des salons étrangers organisés par la CCIP : « pavillon France », stand individuel clé en main,espace réservé sur le stand CCIP… • les réglementations, les techniques et les procédures à suivre pour importer/exporter. • les dispositifs et programmes d'aides au développement international des entreprises (aides nationales, européennes, régionales et départementales).
Séminaires pays	• Séminaire de 2 heures sur une zone géographique, un pays, un secteur d'activité. *Coût : 100 Euros*
Ateliers techniques/sectoriels	• Atelier d'une demi-journée sur un pays, un secteur d'activité, une thématique, la pratique des affaires Public restreint. *Coût : 150 Euros*

Formations techniques et sectorielles

La CCIP propose une programmation large en 2012 sur www.international.ccip.fr. Le catalogue propose une trentaine de stages s'articulant autour de cinq thématiques pivots :

- Les basics
- Transport & Logistique
- Douanes & Fiscalité
- Techniques & Garanties de paiement
- L'interculturel en pratique

DES SOLUTIONS INTRA-ENTREPRISE ET DES SOLUTIONS SUR MESURE

Les formations sont également réalisables au sein de l'entreprise cliente, en anglais, et peuvent être adaptées à votre secteur d'activité ou à une catégorie de personnels.

FORMATIONS SUR LA COMPRÉHENSION DES AUTRES CULTURES

Comprendre l'influence des cultures sur le comportement de vos interlocuteurs étrangers, acquérir les repères interculturels essentiels à la réussite de vos affaires, savoir négocier à l'international, approcher le marché indien, comprendre les Chinois… Il existe des stages qui vous préparent à travailler dans un contexte interculturel.
Programme : www.international.ccip.fr

3/ DÉVELOPPER SON RÉSEAU D'AFFAIRES

Développer un réseau de partenaires, prescripteurs, professionnels... est vital pour le bon déroulement de votre stratégie internationale. Plusieurs outils sont à votre disposition depuis la France grâce à internet et à la présence de clubs d'affaires français intéressés par un même pays.

Les Réseaux et cercles pays : Chine, Inde

0820 012 112
0,12 €/minute
la CCIP vous répond

Lieux de rencontres et de convivialité pour les chefs d'entreprise, les réseaux pays vous offrent l'opportunité de créer et d'élargir votre réseau de contacts. Des rendez-vous formels et informels trimestriels autour d'un invité d'honneur qui traitera d'une thématique choisie par les membres du réseau, un annuaire des membres, le rapprochement avec d'autres réseaux actifs, des rencontres avec des délégations d'affaires de passage à Paris.

Des privilèges : Un tarif préférentiel sur les prestations « appui à l'international « de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. **Un accès privilégié aux réseaux** d'entreprise en Inde. Soit un accès à de nombreuses entreprises françaises et indiennes membre de l'indo French Chamber of Commerce and Industry.

Un accès privilégié aux services de l'Ambassade de Chine à Paris. Inscriptions et contacts : www.international.ccip.fr

Le Comité d'Echanges Afrique-France

L'Afrique Subsaharienne connait depuis 10 ans une croissance économique soutenue. Les experts internationaux s'accordent aujourd'hui sur son statut de continent incontournable, riche en ressources naturelles, doté d'un secteur privé dynamique et d'un réservoir encore sous-exploité d'un milliard de consommateurs potentiels. La gestion responsable des politiques économiques et l'amélioration notable du climat des affaires, propice aux entreprises françaises, permettent un essor croissant et durable des investissements internationaux. Dans ce contexte, la Chambre de commerce et d'industrie de Paris a créé un Comité d'Echanges Afrique-France (CEAF), en lien avec HEC Paris et ses « HEC Executive Clubs », situé dans 12 pays d'Afrique, groupements de dirigeants économiques visant à encourager les échanges et le partage de bonnes pratiques.
Des privilèges : Le Comité d'Echanges Afrique-France est un réseau de qualité de chefs d'entreprises et d'experts, des rencontres professionnelles et un espace de partage d'expérience entre les chefs d'entreprises ; Un cadre d'échanges de bonnes pratiques, de réflexion interculturelle et d'anticipation, des tarifs préférentielles pour participer aux évènements de la CCIP. **Contact : Ousmane SECK, Tél : 01 55 65 37 30, ceaf@ccip.fr. www.international.ccip.**

Réseaux d'affaires dans vos CCI

« Le club international YVELINES et Le club international VAL D'OISE:
Un réseau privilégié de chefs d'entreprises qui échangent des bonnes pratiques et partagent leurs expériences sur leur approche des marchés étrangers.
Inscriptions et contacts : **international@versailles.cci.fr**

Le Cercle Export de la Seine-Saint-Denis :
Ouvert aux entreprises installées en Seine-Saint-Denis ayant un projet de développement international ou déjà exportatrice, motivée par l'échange et le partage d'expériences sur les zones Amériques, Asie, Europe et Maghreb/PMO. Il est animé par les conseillers de la CCIP Seine-Saint-Denis, avec l'appui d'adhérents volontaires.
Contacts : **inscription.export93@ccip.fr** – Tel: 01 48 95 10 34

Cercle Export 94 : Echanges entre TPE-PME du Val de Marne souhaitant se développer à l'export
En savoir plus : **www.international.ccip.fr**

4/ RENCONTRER VOS PROSPECTS

Programme 2013 des missions et salons à l'étranger

Une fois l'intérêt pour un marché confirmé, la CCIP vous propose plusieurs solutions d'accompagnement pour le prospecter :
- accompagnement collectif : missions de prospections commerciales, participation à des salons professionnels internationaux, conventions d'affaires
- accompagnement individuel : mission organisée sur mesure.

Cet accompagnement vous permettra, d'une part de valider le marché sélectionné, d'autre part d'avoir un programme de rendez-vous ciblés et personnalisés pour rencontrer les partenaires potentiels sur ce marché : partenaires commerciaux, distributeurs, grossistes, clients directs, prescripteurs... Enfin, il vous donnera accès à un réseau de contacts de haut niveau avec les autorités locales et vous bénéficierez des rendez-vous organisés.

Pour consulter l'agenda des missions, salons, conventions d'affaires : www.international.ccip.fr

Opérations à l'étranger commercialisées par les CCI d'Île-de-France pour le compte de partenaires de l'Équipe de France de l'Export					
AÉRONAUTIQUE / SPATIAL / DÉFENSE					
EUROPE					
9-12 mai	Allemagne		Salon	Salon International de l'Aéronautique Générale	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
16-18 mai	Russie	Moscou	Salon	HELIRUSSIA	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Février	Dubaï	Dubaï	Rencontres sur salon	MRO	fpiedanna@ccip.fr
24-26 septembre	Maroc	Casablanca	Convention d'affaires	AEROSPACE MEETINGS	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
AGRO-ALIMENTAIRE					
EUROPE					
5-9 octobre	Allemagne	Cologne	Salon Rencontres sur salon	ANUGA	f.cheyronnaud@essonne.cci.fr parribe@versailles.cci.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Avril	Algérie	Alger	Salon	DJAZAGRO	mathilde.plantier@seineetmarne.cci.fr
AUTOMOBILE / MÉCANIQUE /PLASTURGIE					
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
19-22 Septembre	Maroc	Casablanca	Salon	MIDEST-SISTEP	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
EMBALLAGES					
EUROPE					
Septembre	Turquie	Istanbul	Salon	EURASIA PACKAGING	fatma.baough-yasar@seineetmarne.cci.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Avril	Algérie	Alger	Salon	POLLUTEC	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
Octobre	Maroc	Casablanca	Salon	POLLUTEC	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
INDUSTRIE / ÉNERGIE / BTP					
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Mai	Algérie	Alger	Salon	BATIMATEC	Mathilde.plantier@seineetmarne.cci.fr
Octobre	Algérie	Alger	Salon	ALGER INDUSTRIES	Mathilde.plantier@seineetmarne.cci.fr
SANTÉ / COSMÉTIQUE / BIOTECHNOLOGIES					
AMERIQUES					
22-25 avril	USA	Chicago	Salon	BIO	ipottier@ccip.fr
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION - TIC					
AMERIQUES					
8-11 avril	USA	Las Vegas	Salon	NABSHOW	fsadaouiramos@ccip.fr
1ère semaine octobre	Canada	Montréal, Toronto et Vancouver	Mission de prospection NTIC	FRENCH IT	fsadaouiramos@ccip.fr
ASIE / OCEANIE					
Juin	Singapour	Singapour	Salon + rencontres acheteurs	BROADCAST ASIA	lacard@ccip.fr
MULTI-SECTEURS					
ASIE / OCEANIE					
Avril	Vietnam	HCMV	Forum d'affaires		lacard@ccip.fr

Opérations sur des salons internationaux en France

AÉRONAUTIQUE / DÉFENSE / SÉCURITÉ					
FRANCE					
17 au 23 juin	France	Le Bourget	Salon + rencontres	SIAE	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr lcarrara@ccip.fr
Octobre	France	Paris	Salon	MILIPOL	parribe@versailles.cci.fr fabien.borde@seineetmarne.cci.fr
27-28 novembre	France	Bordeaux	Convention d'affaires	EUROPEAN DEFENSE MEETINGS	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
AUTOMOBILE / MÉCANIQUE / PLASTURGIE					
26-28 mars	France	Lille	Salon	SIFER	fabien.borde@seineetmarne.cci.fr
novembre	France	ParisNord / Villepinte	Salon	MIDEST PARIS	martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
ENVIRONNEMENT / ÉCO-INDUSTRIES / INFRASTRUCTURES					
Début juin	France	Montpellier	Convention d'affaires	PROD'HYDRO	mcagnon@ccip.fr
3-6 décembre	France	Paris	Salon	POLLUTEC	fabien.borde@seineetmarne.cci.fr
3-6 décembre	France	Paris	Convention d'affaires	GREEN BUSINESS MEETING POLLUTEC	mcagnon@ccip.fr parribe@versailles.cci.fr
Début juin	France	Montpellier	Convention d'affaires	PROD'HYDRO	mcagnon@ccip.fr
INDUSTRIE / ÉNERGIE / BTP					
Septembre	France	Avignon	Salon	POWER ENERGIES AVIGNON	David.chanca@seineetmarne.cci.fr
SANTÉ / COSMÉTIQUE / BIOTECHNOLOGIES					

Opérations à l'étranger réalisées par les CCI d'Île-de-France

AÉRONAUTIQUE / SPATIAL / DÉFENSE					
EUROPE					
28-30 octobre	Italie	Turin	**Convention sur salon**	Aérospace & Défense meetings	Martine.gahou@seineetmarne.cci.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
mai	Emirats-Arabes- Unis	Dubaï	**Mission**	Mission Sécurité Défense	zrabia@ccip.fr
AUTOMOBILE / MÉCANIQUE / PLASTURGIE					
EUROPE					
Février / mars	Russie	Moscou	**Mission**	Automobile	lvilarrasa@ccip.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Avril	Algérie	Alger	**Salon**	EQUIP AUTO ALGERIA	jdebarroslima@ccip.fr
CRÉATION / MODE / DESIGN					
EUROPE					
10-12 avril	Italie	Milan	**Mission**	Mission Design	vsix@ccip.fr
ENVIRONNEMENT / ÉCO-INDUSTRIES / INFRASTRUCTURES					
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Juin	Liban	Beyrouth	**Salon**	ECORIENT	jdebarroslimar@ccip.fr
INDUSTRIE / ÉNERGIE / BTP					
AFRIQUE					
1er semestre	Sénégal	Dakar	**Mission**	Mission Sénégal	scouturier@ccip.fr
Juin	Sénégal	Dakar	**Salon**	EXPOBAT	bferri@ccip.fr
EUROPE					
Mai	Turquie	Istanbul	**Mission**	Mission sous-traitance industrielle	Fatma.baough-yasar@seineetmarne.cci.fr
4-6 juin	Autriche	Vienne	**Salon**	POWER GEN	david.chanca@seineetmarne.cci.fr
Juin / juillet	Russie	Moscou	**Mission**	Mission ferroviaire	lvilarrasa@ccip.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
1er trimestre	Algérie	Alger	**Mission**	Mission Aménagement Industriel	namaripolice@ccip.fr
SANTÉ / COSMÉTIQUE / BIOTECHNOLOGIES					
EUROPE					
4-7 avril	Turquie	Istanbul	**Salon + mission santé**	EXPOMED	fatma.baough-yasar@seineetmarne.cci.fr
20-23 novembre	Allemagne	Düsseldorf	**Convention d'affaires**	MEDICA	ipottier@ccip.fr

Opérations à l'étranger réalisées par les CCI d'Île-de-France

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION - TIC					
AMERIQUES					
Janvier	USA	Massachussetts	**Mission d'études**	MIT	fdesclos@ccip.fr
ASIE / OCEANIE					
25-28 février	Espagne	Barcelone	**Convention d'affaires**	MOBILE WORLD CONGRES	mbetsch@ccip.fr
Septembre	Pays-Bas	Amsterdam	**Salon**	IBC	bferri@ccip.fr
MULTI-SECTEURS					
AFRIQUE					
Novembre	Afrique du Sud	Johannesburg	**Mission**		scouturier@ccip.fr
AMERIQUES					
Novembre	Brésil	Sao Paulo et Rio de Janeiro	**Mission**		agomes@ccip.fr
EUROPE					
Juin	Serbie	Belgrade	**Mission**		edumas@ccip.fr
Octobre	Turquie	Istanbul	**Mission**	Mission dans le cadre de CAP Turquie	fatma.baough-yasar@seineetmarne.cci.fr
MAGHREB - PROCHE ET MOYEN ORIENT					
Avril	Emirats-Arabes- Unis		**Mission**		fatma.baough-yasar@seineetmarne.cci.fr
Juin	Algérie	Alger	**Salon**	FIA	bferri@ccip.fr
3ème trimestre	Maroc	Casablanca	**Mission plurisectorielle**		namaripolice@ccip.fr
Novembre	Qatar	Doha	**Mission sur salon**	Aspire 4 Sport	packhavong@ccip.fr
Décembre	Arabie Saoudite ext. Koweit		**Mission**		zrabia@ccip.fr

Organisateurs de salons internationaux

AGENCE CONSEIL DE L'ESPACE DE COMMUNICATION :
ESPACE COMMUN - 18 rue Yves Toudic 75010 Paris France - Site web : www.espace-commun.com
Contact : Mr LI Jiefeng (Jerry) - Email : contact@espace-commun.com - Tél: +33 (0)1 44 84 64 76 - Mobile : +33 (0)6 75 62 01 17
Conseil, conception et réalisation de l'espace de communication en France et à l'international. Spécialités : Stand d'exposition, Show Room, événements, Architecture intérieur, Flagship store

Cabines Ltd. (Organisateur du salon)
694 av. du Docteur Maurice Donat
06255 Mougins Cedex
Contact : Julien Serfaty

Mondial Spa & Beauté
9, 10 & 11 mars 2013
PARIS, Grande Halle de la Villette

Mondial Spa & Beauté
International Spa & Beauty Exhibition
Site web : www.msbparis.com
E-mail : contact@msbparis.com

Le salon Mondial Spa & Beauté est le rendez-vous international des professionnels du spa, du bien-être, de la beauté, des cosmétiques, du maquillage et des ongles. Il se tient chaque année à Paris, rassemblant environ 175 exposants représentant près de 400 marques, 75 conférenciers, et plus de 13500 visiteurs. Manifestation internationale à la fois haut de gamme et conviviale, le Mondial Spa & Beauté est conçu à l'intention des porteurs de projets, français comme étrangers. Les conditions les plus favorables y sont créées pour permettre aux exposants et aux visiteurs de partager idées et savoir-faire, saisir les évolutions du marché, nouer de fructueuses relations commerciales. La huitième édition du Mondial Spa & Beauté aura lieu à la Grande Halle de la Villette, du 9 au 11 mars 2013.

comexposium
The place to be

COMEXPOSIUM
Immeuble le Wilson
70, avenue du Général de Gaulle
F-92058 Paris La Défense Cedex

Site web : www.comexposium.com
Tél: +33 (0)1 76 77 11 11
Email : contact@comexposium.com

Le Groupe COMEXPOSIUM, l'un des leaders européens de l'organisation d'événements, est impliqué dans 114 manifestations grand public et professionnelles, couvrant 17 secteurs d'activité. Il accueille chaque année 36 000 exposants dont 1/3 d'internationaux et 3,3 millions de visiteurs dont 330 000 visiteurs étrangers. Avec plus de 400 collaborateurs, le groupe, organise 5 des 10 plus gros événements français : SIAL, Intermat, Emballage, SIMA, Foire de Paris. La satisfaction client, l'innovation, la croissance et l'engagement éco-responsable sont autant d'engagements forts que tous les salons du Groupe s'engagent à respecter au quotidien. Le media salon reste incontestablement le moyen le plus efficace pour recruter de nouveaux clients, générer du business et créer de la croissance. Tous les événements dans lesquels COMEXPOSIUM est impliqué sont incontournables dans leur secteur d'activité : « The place to be » - Là où ne pas y être serait une erreur !
Depuis 2 ans, le Groupe se développe parallèlement à l'étranger, en accompagnant ses exposants et en s'adaptant aux marchés cibles. 6 ouvertures de nouveaux salons prévues hors des frontières hexagonales en quelques mois. Le groupe continue ainsi à exporter ses concepts vertueux toujours au service de ses clients, dans leur stratégie de croissance et d'internationalisation.

5/ INTERNET POUR VOTRE BUSINESS

Quel logiciel de gestion choisir pour développer son activité à l'international ?

Par Fabien Poggi, Directeur Export de SAGE France

Pour les milliers d'entreprises françaises qui ont aujourd'hui une démarche à l'international, faire évoluer leur système informatique de gestion peut se révéler un véritable casse-tête. En effet, au-delà de l'environnement linguistique, elles doivent respecter les contraintes structurelles, organisationnelles et réglementaires (légales, fiscales et sociales) des territoires adressés, répondre en même temps aux besoins de Reporting et de Pilotage de l'entreprise, sécuriser leurs données, le tout en disposant rarement de DSI « Groupe » et avec peu de budget. Enfin, l'organisation de l'entreprise à l'international est un autre critère déterminant.

Sont donc à privilégier des solutions évolutives, orientées « Utilisateurs » faciles à utiliser, qui se déploient rapidement, et dont les coûts de mis en œuvre et de possession sont maîtrisés.

Les entreprises doivent également choisir un éditeur déjà référencé dans le pays : auprès de filiales internationales mais également dans le tissu de PME locales ; ce qui garantit la compréhension du cadre règlementaire car l'enjeu principal reste la proximité. Cette proximité prend tout son sens pour les utilisateurs par une relation « physique », notamment pour les PME. La capacité à intervenir dans la journée s'il le faut, est un atout considérable dans un environnement Export.

A l'heure du choix, une entreprise doit donc privilégier un éditeur disposant d'un réseau d'intégrateurs dans tous les pays qu'il adresse, avec à la clé le bénéfice d'une double valeur ajoutée : celle de la pérennité en choisissant un éditeur de dimension internationale, et celle de la proximité en pouvant compter sur un support local expert.

Sage répond à l'ensemble de ces critères : éditeur international présent dans plus de 70 pays, au travers d'équipes export dédiées et s'appuyant sur un réseau de plus de 28 000 partenaires locaux, Sage propose une offre complète de logiciels de gestion et de services associés, couvrant l'ensemble des besoins fonctionnels de toutes les entreprises, quelles que soient leur taille et leur secteur d'activité : gestion comptable et financière, paie et RH, gestion commerciale, ERP, gestion de la relation clients (CRM).

6/ DÉVELOPPER VOTRE PRÉSENCE À L'ÉTRANGER

Conseils Généraux

L'implantation est une démarche stratégique majeure qui allie des éléments complexes : quel modèle adopter, quelle ville retenir dans un pays donné, quel type de structure retenir (fiscalité, coût, visibilité, assurances, contraintes ou facilités locales diverses), avec quel type de personnel... ? Un conseiller peut vous aider à bâtir votre stratégie et vous guider au travers d'un réseau de partenaires locaux pour vous permettre de finaliser votre projet (juristes, fiscalistes, administrations locales, assureurs...) Il est également possible de bénéficier d'un panel de prestations qui permettent d'accéder à une implantation par étape : boîte aux lettres, hébergement, pépinière, aide au recrutement. Au travers des bureaux de la CCIP en Chine (Pékin et Shanghai), en Inde (Bombay), en Russie (Moscou) et en Algérie (Alger), mais aussi au travers de son réseau partenaire de 107 Chambres de commerce françaises à l'étranger dans 77 pays.

- Exemple de prestations : Etude de marché ciblée, Recherches d'informations (chiffres clés du secteur d'activité de l'entreprise dans le pays cible, structure de l'offre et de la demande, principaux acteurs du marché, concurrents, niveaux de prix, aspects juridiques et réglementaires...), Validation de l'offre (prise de contacts avec des prospects), Rédaction d'une fiche de présentation de l'entreprise française dans la langue du pays (chiffres clés, offre produits/services, avantages concurrentiels, attentes...), Qualification, sélection et prise de contacts avec des prospects selon des critères prédéfinis dans le cahier des charges, Validation des contacts sélectionnés au regard des objectifs recherchés et de leur intérêt pour l'offre de l'entreprise française, Remise d'un rapport de prospection comprenant une liste qualifiée de prospects, assortie d'informations et de commentaires sur chaque contact pris.
- L'identification de prospects : elle peut être complétée par des adresses ou des mises en contact avec des prestataires locaux: juriste, banque, fiscaliste, administrations...
- Mission de prospection commerciale : organisation d'un programme de rendez-vous qualifiés et ciblés répartis en général sur un à cinq jours (suivant le nombre et la localisation des rendez-vous). L'entreprise peut se faire accompagner par un expert et/ou un interprète.
- Représentation de l'entreprise française sur un salon ou lors d'un événement spécifique dans le pays (congrès, show room...).
- Relance de contacts : relance des contacts lors d'une mission de prospection antérieure (par téléphone et par emails) dans les 3 mois maximum qui suivent la mission, Secrétariat commercial relatif au suivi de la mission de prospection, Traduction et acheminement des courriers, Rédaction d'une note de synthèse sur ces échanges.
- Consolidation et/ou suivi commercial et opérationnel : consolidation de contacts et prise de rendez-vous complémentaires avec des prospects potentiels. Extension des contacts sur de nouvelles régions/zones géographiques du pays, Suivi commercial et opérationnel des contacts, Suivi des offres, Point mensuel, Rédaction d'une note de synthèse sur ces échanges.

EST-CE QUE J'AI UNE TÊTE DE SYSTÈME D'INFORMATION ?

Photos : Joëlle Dové - Toutes les photos ont été réalisées avec les collaborateurs de Sage - SAS au capital de 500000 euros - Siège social : 10, rue Fructidor, 75017 Paris - RCS Paris 313 866 129 - ★ Essentiel SAO

EXPÉRIENCE CLIENT EXTRAORDINAIRE

Des solutions innovantes et des services performants. Mais avant tout, des équipes de confiance pour vous emmener vers une expérience client extraordinaire et vous accompagner dans la gestion quotidienne de votre entreprise comme dans ses grandes évolutions. Sage, des solutions à qui parler.

Rencontrez-nous sur sage.fr ou contactez-nous au +33 (0)5 56 136 988

COMPTABILITÉ/FINANCE • ERP • PAIE/RH • CRM • DÉCISIONNEL

sage

Passexport | Profilexport | Cercle Export | Forum Export | e-€xport | Entretiens Pays | Mardis de l'Export | Missions à l'etranger | Salons | Rendez-vous Experts

e-€xport : boostez vos exportations avec Internet

Participants

Dirigeants de PME /PMI

Futurs exportateurs

Exportateurs expérimentés

Modalités

Programme de 7 ateliers d'une demi-journée répartis sur 6 mois

Tarifs entreprises :

Seine-Saint-Denis : 450 € HT
Autres : 950 € HT

Temoignage

Jean-Luc Couvois
Gérant de Papers Clothes :

"Les bénéfices, bien sûr se retrouvent au niveau financier, mais aussi à la richesse apportée par la compréhension du système internet".

Depuis 2 ans, 94 % des participants se déclarent très satisfaits

0820 012 112
0,12 €/minute
entreprises.ccip.fr

> Objectifs

Gagner des marchés et des clients à l'international

Donner de la valeur à votre entreprise et renforcer son image à l'international.

Mettre en place des outils Internet pour la gestion de vos opérations à l'international.

Vous approprier les bons outils des Technologies de l'Information et de la Communication dans une démarche de développement à l'export.

Diminuer les coûts pour accéder à de nouveaux marchés et traiter l'information.

Gagner en efficacité et productivité pour votre gestion export au quotidien.

> Programme

7 ateliers avec des experts

Internet au service de votre stratégie export :
Apprenez les pratiques e-marketing à l'international, simplifiez-vous les procédures en ligne...

Découvrez les pratiques innovantes des technologies de l'information :
Démonstrations des nouveaux usages d'Internet pour l'export à l'Echangeur PME

Adaptez votre site Internet à l'international :
Optimisez sa performance : faites en évoluer l'architecture et le contenu pour votre cible export

Faites de la veille sur vos marchés :
Créez un portail de veille personnalisé et complet, trouvez les informations clés d'un concurrent en quelques clics

Générez du trafic dans tous les pays :
Référencement naturel, liens sponsorisés, affiliation : quels outils ? Quel budget ? Quels retours ?

Créez vos e-mailings à l'international :
Rédigez un message attractif, utilisez des accélérateurs de retour et assurez la délivrabilité de votre campagne

Tirez profit des réseaux sociaux :
Identifiez vos partenariats, animez votre communauté professionnelle, soignez l'image de marque de votre société

Information et inscription : inscription.export93@ccip.fr - www.entreprises.ccip.fr/web/e-export

Ce programme est mis en place par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris Seine-Saint-Denis, en partenariat avec le Conseil Général de Seine-Saint-Denis, la DIRECCTE et avec le concours du Fonds Social Européen.

Chambre de commerce et d'industrie de Paris Seine-Saint-Denis
seine-saint-denis LE DÉPARTEMENT
Préfet de la Région d'Ile-de-France
Union Européenne
l'Europe s'engage en Ile-de-France

Se préparer avec le réseau des CCI françaises à l'étranger

UCCIFE
46 avenue de la Grande Armée
75017 Paris
Sites web : www.uccife.org /
www.francemondexpress.fr

Contact :
Dominique BRUNIN, Délégué Général
Tél : 01 40 69 37 60
Email : infos@uccife.org

L'Union des Chambres de Commerces et d'Industrie Françaises à l'Etranger (UCCIFE) regroupe et anime 107 Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger (CCIFE), soit 149 implantations dans 77 pays. Les CCIFE constituent le 1er réseau privé d'entreprises françaises et étrangères dans le monde, un réseau de relations et de contacts d'affaires de plus de 28 000 entreprises. Les atouts des CCIFE

- Un réseau : les CCIFE regroupent et animent des communautés d'entreprises. Elles constituent ainsi un réseau conséquent de contacts et une abondante source d'informations.
- Une dimension biculturelle : les CCIFE sont des structures biculturelles ancrées dans la réalité de leur pays d'implantation. Elles disposent de ce fait d'une grande connaissance des marchés locaux.
- De l'expérience : de nombreuses CCIFE sont des structures implantées parfois depuis longtemps, 20 chambres sont plus que centenaires.
- De l'adaptabilité : la souplesse opérationnelle des CCIFE leur permet de proposer des services sur mesure aux entreprises. Véritables plates-formes de services à l'étranger, les CCIFE proposent une large gamme de prestations commerciales adaptées aux besoins des entreprises françaises et aux différentes spécificités des marchés étrangers.

Les Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger peuvent offrir suivant les pays des services d'aide à l'installation qui vont de la domiciliation, à la recherche de locaux et aux soutiens administratif, comptable et RH. Mise à disposition d'un collaborateur bilingue du bureau CCIP ou d'une CCIFE dédié (Ce peut être un cadre à temps partagé) selon un cahier des charges préétabli.

Fonctions assurées : du simple secrétariat commercial (traductions et acheminement des courriers, relances téléphoniques avec un point mensuel sur les échanges) au cadre commercial en temps partagé chargé de développer vos ventes. Domiciliation, hébergement, centre d'affaires (mise à disposition de postes de travail, d'espaces meublés et informatisés), recherche de locaux, relocalisation, aide au recrutement et aux formalités d'embauche, le cas échéant.

UBIFRANCE

UBIFRANCE
77, boulevard Saint Jacques
F 75014 PARIS

Site web : www.ubifrance.fr

Contact:
Thierry BOQUIEN
Direction Régionale Ile-de-France
Tél: 01 40 73 34 97
Email : thierry.boquien@ubifrance.fr

UBIFRANCE, l'Agence pour Le développement international des entreprises, c'est, 1500 collaborateurs en France et dans le monde : 76 bureaux dans 63 pays, une organisation en filières sectorielles (Mode, Habitat, Santé, TIC, Services, Industrie, Transport et infrastructures, industries agro-alimentaires) au service des entreprises françaises pour un accompagnement opérationnel sur les marchés étrangers.

DÉBUTER A L'EXPORT : Vous faites vos premiers pas à l'international, UBIFRANCE est à vos côtés pour vous simplifier l'accès aux marchés.
Votre objectif : identifier des opportunités et décrocher des commandes
Nos solutions : évaluer ensemble vos atouts pour exporter, vous aider à choisir votre marché cible et à préparer votre prospection, vous faire rencontrer les bons acteurs locaux, trouver des aides et des financements pour diminuer vos coûts.

EXPORTER PLUS : Vous travaillez déjà à l'international, UBIFRANCE est l'accélérateur de votre développement
Vos objectifs : renforcer vos positions sur un marché ou en ouvrir de nouveaux
Nos solutions : vous rendre plus visible, mettre en place un VIE, tester le potentiel de votre offre sur un nouveau marché, éviter les pièges et appréhender les pratiques commerciales locales, rencontrer des prospects et vous faire conseiller sur le choix des partenaires.

Prospecter au Royaume-Uni

par Babak Maaghoul, Managing Director d'Expatrium International

La Grande-Bretagne est le 4ème client des entreprises françaises. Avec son climat social stable, ses 62 millions d'habitants dont la plupart appréciant le label "made in France", le Royaume-Uni reste une véritable terre d'opportunités. Il est simple et rapide de monter une société au Royaume-Uni. Et encore plus intéressant, pour les métiers "non-réglementés", de "tester préalablement le marché britannique". Dans ce cas, quel type de développement choisir pour prospecter de nouveaux clients sur place sans y installer de société ?

Distributeur ou réseau de distribution : cette méthode convient aux produits/services qui ne nécessitent pas un contact direct avec le client. Elle réduit vos investissements et vos coûts de gestion commerciale, et vous permet d'utiliser le réseau de distribution existant pour promouvoir vos produits/services. Cependant, vous resterez éloigné du consommateur final et de ses attentes. Il est donc nécessaire pour vous de contrôler et d'animer le réseau de revendeurs.

Agent commercial britannique : l'avantage de l'agent britannique est qu'il connait le marché UK et que vous aurez accès à sa base de clients. Le coût est maîtrisé puisqu'il est rémunéré sur résultat. Ne pas négliger le coût juridique du contrat d'agent de droit UK (durée du contrat, mode du calcul des commissions, clause de non-concurrence, territoire…). S'il est multicarte, il se consacrera à votre projet à temps partiel. S'il est exclusif, à partir de 11 factures de prestations mensuelles, HMRC (les Urssaf britanniques) peut requalifier le contrat d'agent en contrat de travail. Vous êtes reconnu comme employeur, aussi toutes les factures seront considérées comme des salaires bruts par HMRC, sur lesquels vous devrez payer des charges patronales et des pénalités de retard. Les agents commerciaux britanniques sont très protégés en cas de rupture de contrat d'agent (indemnité en réparation du préjudice).

Détachement d'un commercial français en Grande Bretagne : certaines sociétés françaises préfèrent confier le développement de leurs activités au Royaume-Uni à un de commercial en propre, à condition qu'il connaisse bien le marché britannique. Ainsi la société française reste propriétaire de la base clients. Un détachement de ce type est relativement simple à mettre en place (avec une extension de votre assurance responsabilité civile professionnelle au Royaume-Uni). Les inconvénients : le détachement est limité à 2 ans et les charges patronales sont trop élevées.

Portage salarial britannique : vous identifiez votre commercial britannique et il devient salarié d'une société du portage au Royaume-Uni. Il devient juridiquement un consultant de votre entreprise. Avec cette méthode, la base clients vous appartient, les attentes de vos clients sont facilement identifiables et toutes les contraintes administratives, fiscales, comptables et sociales britanniques restent à la charge de la société de portage salarial. Cette formule vous permet de tester votre commercial sans engagement juridique envers lui, notamment en cas de licenciement. Si l'expérience est concluante, vous pouvez créer une filiale et l'employer directement. Cette formule est moins chère que le détachement mais plus onéreuse que l'agent commercial car le salaire du consultant vous est facturé, même en absence du résultat.

EXPATRIUM INTERNATIONAL
Wilberforce house, Station road
London NW4 4QE, Royaume-Uni

Site web : www.expatrium.co.uk

Contact : Babak MAAGHOUL
Tél France : +33 1 48 25 28 96
Interlocuteur francophone
Tél UK : +44 20 8202 1804
Email : info@expatrium.co.uk

Nos solutions de portage salarial britannique vous permettent de :

- de tester le marché Britannique sans aucune filiale sur place (*)
- de tester votre futur collaborateur britannique (commercial ou technico-commercial) sans avoir aucun engagement d'employeur envers lui
- de vous consacrer pleinement au développement de votre activité
- et de vous décharger de toutes les contraintes administratives, fiscales, comptables et sociales Britanniques

(*) sauf pour les métiers réglementés, comme vente de produits financiers, qui nécessitent une présence locale

S'implanter aux Etats-Unis

HUB4U.S. HELP YOUR BUSINESS FOR THE U.S. MARKET

HUB4U.S. est une société de conseil qui propose aux PME un service "clé en main" pour leur permettre de s'implanter aux Etats-Unis et s'y développer.

Basée à Paris et à New York, HUB4U.S. organise et coordonne l'ensemble des opérations nécessaires au lancement de l'activité aux USA. S'appuyant sur des professionnels expérimentés, HUB4U.S. assiste les chefs d'entreprises pour sécuriser l'ensemble des étapes de leur projet d'implantation :

• Création de sociétés • Fiscalité • Visas d'immigration • Obtention de soutiens publics et de financements
• Recherche de locaux • Recherche de partenaires commerciaux • Protection des droits de propriété intellectuelle
• Négociation de contrats • Aide au recrutement • Relations Presse…

HUB4U.S. - Organiser et Réussir son implantation sur le marché Américain.

Votre contact : Gabrielle ODINOT

PARIS, FRANCE
info@hub4us.com / Tel: + 33. 1.44.05.00.00

NEW YORK, NY, U.S.A
info@hub4us.com / Tel: (646) 216-8882

www.hub4us.com

S'installer en zone franche

LA ZONE FRANCHE DE RAK
UNE BASE POUR PLUS DE 235 SOCIÉTÉS FRANÇAISES
BUREAUX STANDARD
BUREAUX PERMANENTS
ENTREPÔTS
TERRAIN POUR DÉVELOPPEMENT
Venez vous installer dans la zone franche de RAK aux Émirats arabes unis à partir de 3000 Euros par an et profitez des avantages suivants:
12 ans d'experience avec plus de 6000 sociétés actives
Formules de création d'entreprise économiques (coûts clairs et raisonnables)
Réglementations et procédure d'inscription rapide et facile
Aucune taxe sur le revenu et sur les bénéfices et 100% de participation étrangère
Environnement économique en pleine croissance
RAS AL KHAIMAH
DUBAI
ABU DHABI
EAU
La Zone franche de RAK
Bureau d'Europe
Mme. Joyce Choukri
Tel: +33 (0)1 56 03 67 41
Courriel : europe@rakftz.com
ZONE FRANCHE DE RAK – GOUVERNEMENT DE RAS AL KHAIMAH
TEL: +971 7 2041111 EMAIL INQUIRY@RAKFTZ.COM WEBSITE WWW.RAKFTZ.COM
RAK
FREE TRADE ZONE

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

FRENCH CHAMBER OF COMMERCE IN CANADA

RÉSEAU ATLANTIQUE

Canada • France

Appui commercial • Club d'affaires • Publications

Un réseau à la hauteur de vos PROJETS

CONTACT

Chambre de commerce française au Canada
Réseau Atlantique (CCFCRA)
333, avenue Acadie Dieppe (NB) E1A 1G9

506.877.5014
Ou par courriel : info@ccfcra.ca - www.ccfcra.ca

QUI SOMMES-NOUS ?

Notre rôle

Depuis sa création en 1886, la CCFC a pour mandat le développement des relations économiques entre la France et le Canada. Nous comptons aujourd'hui 1500 membres au Canada. Notre siège social est situé à Montréal, il regroupe plusieurs sections : Québec, Toronto, Vancouver et le Réseau Atlantique que nous représentons à Dieppe, N.-B.

Depuis 2007, le Réseau Atlantique se veut le chaînon manquant entre les entreprises françaises et celles du Canada Atlantique, le partenaire incontournable pour développer des relations économiques entre le Canada et la France, et de ce fait, une porte d'entrée vers l'Union Européenne.

En effet, nos membres profitent des services de la CCFCRA pour faciliter leur percée sur le marché français tandis que de l'autre côté de l'Atlantique les entreprises françaises sollicitent nos services pour dénicher les partenaires économiques idéaux au Canada.

La CCFCRA fait partie de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Française à l'Étranger (UCCIFE). Cet organisme est présent dans 78 pays et regroupe 25000 entreprises.

Adhérer

Pour des renseignements au sujet de votre future adhésion, contactez la CCFCRA à l'adresse suivante : info@ccfcra.ca

NOS ACTIVITÉS ET SERVICES

Appui aux entreprises

La CCFCRA vous accompagne tout au long de votre projet en :

- Réalisant des missions de prospection commerciale en France et au Canada
- Vous conseillant sur l'implantation
- Vous fournissant des services de domiciliation

Publications

- Des infolettres mensuelles pour vous tenir informé des actions de la CCFCRA.
- La revue économique « Action Canada-France » et son hors-série, pour faire le point sur l'actualité des échanges franco-canadiens.
- L'annuaire des membres regroupe les contacts de tous nos membres, idéal pour élargir son réseau!

Club d'affaires

Régulièrement des occasions de réseautage d'affaires sont proposées telles que celles-ci :

- Les galas, cocktails
- Les petit-déjeuners
- Les déjeuners-conférences

Nos membres de soutien

Dieppe · McINNES COOPER · New Brunswick Nouveau-Brunswick CANADA

S'implanter en Inde

Are you planning to set up your operation in India?
«In some countries nothing replaces experience»
STRATEGIC ADVISORY · MARKET RESEARCH
INDUSTRIAL PROJECT MANAGEMENT
INDUSTRIAL PLOT IDENTIFICATION · SOURCING
HOSTING, COMPANY HOSTING · LIAISON
WITH ADMINISTRATION AND LAW MAKERS
NEW DELHI · CHENNAI · DHAKA
COLOMBO · PARIS · BANGALORE
www.wegdeindia.com
project@wedgeindia.com
T: 0091 (0)11 41680606
Since 1994
wedge
CONSULTING

Les 5 particularités de l'Inde

❶ **Le pays est grand** et il faut souvent plusieurs distributeurs pour pouvoir travailler sur l'ensemble du pays.
En général : un couvrant la région Nord (Delhi, Punjab…), un autre à Bangalore ou à Chennai pour la région Sud. Si possible, un distributeur supplémentaire peut être nécessaire sur Mumbai ou Pune pour couvrir la région Ouest.

❷ **Ne pas sous-estimer le savoir-faire des hommes d'affaires traditionnels** : nos écoles de commerce nous préparent moins à l'Inde que 2000 ans de castes marchandes …

❸ **L'audit de précaution (due diligence) est vital** : le partenaire local doit faire l'objet d'une enquête approfondie, si possible avant qu'aucun accord ne soit signé. Le recours à une Joint Venture n'est nécessaire que dans de rares cas.

❹ **Les coûts ont beaucoup évolué et l'Inde n'est plus bon marché pour tous les produits** ou postes des dépenses (loyers, ressources humaines, etc.)

❺ **Faites-vous accompagner** durant vos premières missions. Un décryptage des rendez-vous est souvent nécessaire.

S'implanter en Inde, comment réussir ?

À partir de l'expérience de plus de 300 projets en Inde, voici les erreurs fréquentes qui ont pu être identifiées pour une première implantation.

- Des ressources humaines insuffisantes : l'Inde requiert un suivi attentif et des visites fréquentes.
- Méconnaissance de la concurrence locale : avez-vous vérifié le coût d'un produit/service équivalent en Inde ?
- Méconnaissance du partenaire : avez-vous scrupuleusement audité les sociétés locales avec lesquelles vous vous associez ?
- Lacune dans la stratégie long terme : s'implanter en Inde est plus un marathon qu'un sprint. Il faut compter au minimum de un à deux ans pour obtenir des résultats concrets.
- Absence d'expertise locale : l'Inde est un pays complexe. On ne peut bâtir de stratégie opérationnelle depuis la France, sans se faire aider par des personnes de confiance en local.

Wedge consulting India (www.wedgeindia.com - partners@wedgeindia.com)

Investir en Catalogne

INVEST IN CATALONIA (ACC10) - 3 rue de la Boétie 75008 PARIS

C/M/S/ Bureau Francis Lefebvre

ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES EN ALGÉRIE

— Un cabinet opérant depuis plus de 50 ans sur cette zone

— Des juristes et des fiscalistes maîtrisant les aspects tant locaux qu'internationaux des projets

— Une expérience reconnue auprès d'investisseurs : structuration fiscale, opérations transactionnelles, financements de projets, partenariats public-privé

— Une expertise dans les secteurs pétrole/gaz, infrastructures, télécommunications, agro-alimentaire et automobile.

A propos de CMS Bureau Francis Lefebvre Algérie :
«Cette équipe, qui exerce une multitude d'activités, excelle dans plusieurs domaines différents. Elle tire parti de ses expertises en fiscalité et en financement de projet, tout en continuant à s'affirmer dans les activités corporate et les opérations de fusions-acquisitions. La dimension internationale du cabinet constitue un réel atout concurrentiel.»
Chambers Global 2012

Contact :
Samir Sayah, Local Partner - **T** +213 2 137 07 07 - **E** samir.sayah@cms-bfl.com

CMS Bureau Francis Lefebvre Algérie I Rue du parc I 16035 Hydra I Alger
T +213 2 137 07 07 I **F** +213 2 136 66 86

Amsterdam | Berlin | Bruxelles | Lisbonne | Londres | Madrid | Paris | Rome | Vienne | Zurich | Aberdeen | Alger | Anvers | Belgrade | Bratislava | Bristol | Bucarest | Budapest | Casablanca | Cologne | Dresde | Düsseldorf | Edimbourg | Francfort | Hambourg | Kiev | Leipzig | Ljubljana | Luxembourg | Lyon | Milan | Moscou | Munich | Pékin | Prague | Rio de Janeiro | Sarajevo | Séville | Shanghai | Sofia | Strasbourg | Stuttgart | Tirana | Utrecht | Varsovie | Zagreb.

www.cms-bfl.com

Exporter des produits agro-alimentaires à l'étranger

par Sopexa

Pour exporter des produits agroalimentaires, les règles fondamentales sont :
En amont, mutualiser les moyens pour la prospection : En effet, les actions collectives de prospection comme les salons, les missions export, les groupements de PME export..., sont des leviers efficaces, car en plus de proposer un ticket d'entrée plus accessible grâce à la mutualisation des coûts, elles permettent une visibilité accrue auprès des opérateurs locaux.

Favoriser l'intégration locale : Penser local avant tout ! Etre au fait de la spécificité de chaque marché est un pré requis, afin de proposer des produits adaptés aux goûts et à la culture des pays ciblés. La diversité et la profondeur de gamme de l'offre française sont des atouts différenciant pour s'intégrer dans les habitudes de consommation à l'international. L'idéal est de pouvoir s'associer à l'offre locale pour faciliter l'ancrage des produits français et de bénéficier de la caution des marques locales auprès des consommateurs.

Former des prescripteurs locaux : La sensibilisation de prescripteurs locaux est un véritable atout pour le développement des ventes à l'export. La mise en place de séminaires à destinations des leaders d'opinion, de cycles de formation ou de concours auprès des professionnels de la restauration permettent de convertir les participants en ambassadeurs influents de l'art de vivre à la française.

sopexa

GROUPE MARKETING INTERNATIONAL ALIMENTAIRE, VIN & ART DE VIVRE

- Depuis plus de 50 ans, Sopexa est **le groupe référent du marketing international alimentaire, vin et art de vivre,** constitué d'un réseau **de 31 agences intégrées capables d'intervenir dans 43 pays.**
- Nous développons pour nos clients, marques et collectives de toutes origines, des **solutions de marketing et de communication efficaces et créatives** autour de 3 expertises BtoB et / ou BtoC:
  - le **Trade Marketing** (promotion des ventes, activation de réseaux de distributeurs, formation),
  - la **Gestion d'image et de réputation** (Digital, Relations presse , Relations publiques, Evénementiel, Publicité..)
  - **et le Développement commercial à l'international** (Salons-24h Expos...)
- Le savoir-faire de nos équipes **multiculturelles** (31 nationalités dans le groupe) est de **connecter vos marques et produits à vos marchés cibles**, en les intégrant dans les cultures alimentaires et styles de vie du monde entier, pour développer leur image, notoriété ou leurs ventes. Leur **connaissance des marchés** et leur **proximité avec les opérateurs, prescripteurs et distributeurs locaux** constituent un véritable atout.

Pour plus d'informations sur notre Groupe : www.sopexa.com

SOPEXA – 11 bis, rue Torricelli – 75017 Paris
Tél : 01 55 37 50 00
Email : contactus@sopexa.com

Autre Prestataire :

PANEM INTERNATIONAL - 34 Allée des Grands Champs - 79260 La Crèche

SOFINOR - Z.I. de la Houssoye, rue Ambroise Paré - 59280 Bois Grenier

Appui du réseau des Conseillers du Commerce Extérieur

Les Conseillers du Commerce Extérieur
Site Web : www.cnccef.org

Le Comité national des Conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF) est une association reconnue d'utilité publique qui rassemble l'ensemble des Conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF).

Choisis pour leur compétence et leur expérience à l'international, les « conseillers du Commerce extérieur de la France » (CCEF) sont nommés pour trois ans par décret du Premier ministre sur proposition du ministre chargé du Commerce extérieur. Ainsi, plus de 4 300 Conseillers du commerce extérieur de la France, dont deux tiers à l'étranger, mettent bénévolement leur expérience au service de la présence économique française dans le monde en : conseillant les pouvoirs publics, transmettant leur expertise aux entreprises, notamment aux PME, qu'ils parrainent dans leur développement à l'international, allant à la rencontre des jeunes qu'ils sensibilisent aux métiers de l'international (actions de formation dans les écoles et instituts de commerce, remise de prix à des étudiants, tutorat des VIE).

7/ FINANCER L'EXPORT

Engager une démarche export conduit mécaniquement aux questions de son financement et plus précisément d'un business plan international. Frais de missions, d'adaptation du produit, salons, traductions de votre site web et de vos outils de communication, embauche de personnel... les postes de dépenses sont nombreux. Les organismes de soutiens à l'export proposent des solutions de crédits bancaires et de partage des risques financiers de type assurances. Sans oublier les aides de l'état sous forme de subventions et de crédit d'impôt.

Entretiens financement Export gratuits

De nombreuses aides sont disponibles pour aider les entreprises à exporter. Pour les connaître et évaluer leur pertinence par rapport à votre projet, participez **GRATUITEMENT aux entretiens financement export**. Des représentants d'OSEO, la COFACE et la DIRECCTE vous accueilleront lors d'un même rendez-vous pour faire un point personnalisé sur les financements (avances remboursables, assurances prospection, subventions...) auxquelles vous avez droit

Renseignement : international75@ccip.fr

www.versailles.cci.fr - Tél : 01-30-84-79-77

Les prêts pour l'export

Financement de l'innovation et de la Croissance des PME
www.oseo.fr

Le prêt pour l'export s'adresse désormais également aux entreprises de moins de trois ans. Ce prêt sans garanties finance vos premières dépenses liées à l'export. Il couvre les dépenses courantes des missions, participations à des salons, actions promotionnelles à l'international... que vous avez programmées. Le prêt pour l'export peut être demandé en ligne sur www.oseo.fr.

Le contrat de développement international s'adresse aux PME qui veulent se développer à l'export. C'est un prêt sans garanties qui accompagne obligatoirement un concours bancaire associé. D'un montant de 40000 à 300 000 euros sur 6 ans il répond à un besoin de financement des investissements immatériels et plus généralement du fonds de roulement.

Les garanties bancaires : Le fonds de garantie international d'OSEO facilite l'obtention de garanties bancaires sur les marchés export. Les PME exportatrices peuvent ainsi se voir accorder plus facilement des cautions exports dans le cadre d'appels d'offres internationaux.

SE DÉVELOPPER C'EST S'AFFRANCHIR DES FRONTIÈRES

Prenez rendez-vous
avec l'un de nos experts à l'international.

www.rivesparis.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS
BANQUE & ASSURANCE

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

Une Banque, un pont entre les deux rives de la Méditerranée.

La TFBank, à travers son réseau en France et en Tunisie, est le partenaire privilégié de vos projets et votre développement à l'International.

TFBank-Siège Social
19, rue des Pyramides - 75001 Paris
Tél. + 33 1 53 45 30 30
contact@tfbank.fr

TFBank-Succursale de Tunis
Angle Avenue Mohamed V - rue 8006
Montplaisir - 1002 Tunis Belvédère
Tél. + 216 71 950 100
agencedetunis@tfbank.fr

www.tfbank.fr

TF Bank
TUNISIAN FOREIGN BANK
Partenaire de vos ambitions.

8/ GÉRER LES RISQUES

Les Outils de maitrise des risques

par COFACE

Soutiens au développement export : assurances prospection, change, risque exportateur, ...
Dans le cadre des garanties publiques gérées pour le compte de l'Etat français, Coface met à la disposition des entreprises qui veulent prospecter des marchés, investir ou exporter leurs biens et services à l'étranger, des produits destinés à les accompagner tout au long de leur parcours à l'international. Citons notamment :
L'assurance prospection ; prospecter de nouveaux marchés expose les entreprises à des coûts qui peuvent être importants pour des résultats incertains, cette garantie limite le risque financier pris par les entreprises et assure un véritable soutien de trésorerie.
De plus, depuis mars 2011, Coface propose l'assurance prospection premiers pas (A3P), destinée plus particulièrement aux entreprises primo-exportatrices : budget fixé forfaitairement à 30 000 euros, gestion très allégée avec une réponse de Coface en 48h.
L'assurance change ; répondre à des appels d'offre internationaux et rester compétitif signifie une prise de risque sur certaines devises, cette garantie permet d'exporter en devises sans subir le risque de change.
Les assurances risque-exportateur ; l'assurance des préfinancements aide à la mise en place de crédits de préfinancement en permettant à la banque de se prémunir contre le risque de défaillance financière de l'exportateur ; l'assurance des cautions facilite l'émission d'engagements de cautions sur des contrats export décisifs en couvrant l'émetteur de ces cautions.

Risque de crédit
80% des entreprises sont confrontées à des impayés qui provoquent des dépôts de bilan. La mise en place d'une gestion sécurisée de ses créances commerciales est donc une nécessité pour développer de façon pérenne son chiffre d'affaires à l'international.
L'assurance-crédit Coface protège l'entreprise contre le risque de défaillance financière de ses clients et met également à sa disposition des analyses des risques pays et sectoriels lui permettant de prendre les bonnes décisions. Prévenir les risques, les couvrir et en cas de problème les indemniser, telle est la palette des services liée à un contrat d'assurance-crédit. Différents produits sont proposés pour couvrir l'ensemble de son chiffre d'affaires ou seulement des opérations complexes et ponctuelles. Plus particulièrement destiné aux TPE et PME (CA ⇠ 7.5 M), le **contrat Globalliance one** de Coface est une offre simple à mettre en place et facile à gérer au quotidien ; un outil de souscription en ligne délivre le contrat dans la journée ; la prime est forfaitaire et payable une fois par an. L'entreprise évite ainsi la mauvaise surprise d'un surcoût en cours d'année.
La nature des opérations assurées : biens de consommation, biens d'équipement vendus de façon répétitive, prestations de services, opérations de négoce international (produits 100% étrangers).
La durée maximum de crédit : 90 jours en domestique et 120 jours à l'export, date d'expédition ou de facturation.

Coface
12, cours Michelet
92065 Paris La Défense cedex
Site web : www.coface.fr

Contact : Service relation clients
Tél : 0825 125 125 (0,15 € TTC/mn)
E mail : src@coface.com

Coface : expert des risques commerciaux
Expert des risques commerciaux, le Groupe Coface, un leader mondial de l'assurance-crédit, accompagne les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité ou leur nationalité, dans leur développement sur leur propre territoire et à l'international. Pour ce faire, il commercialise des solutions d'assurance-crédit, qui visent à protéger les entreprises contre le risque de défaillance financière de leurs acheteurs.
Grâce à une analyse minutieuse et complète des risques pays, sectoriels et de crédit, le Groupe aide en amont ses clients à évaluer et prévenir les risques, pour qu'ils puissent prendre les meilleures décisions au meilleur moment. Cette analyse s'appuie sur un puissant réseau international qui lui permet aussi de proposer à ses clients des services d'assurance-crédit dans 97 pays, directement ou via ses partenaires.
Pour commercialiser son offre, Coface utilise : son réseau commercial direct composé d'une équipe grande clientèle et de 8 directions interrégionales ; des courtiers spécialisés répartis sur tout le territoire national ; des canaux de distribution bancaire.
La direction de l'arbitrage, réorganisée en 8 secteurs d'activité, permet une parfaite connaissance des filières par les arbitres ; l'expertise pays, reconnue par le marché, perdure néanmoins avec des arbitres « référents pays » au sein de chaque groupe d'arbitrage.

EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Euler Hermes France
1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex
Té. 01 84 11 50 54
www.eulerhermes.fr

Assurance-crédit – Recouvrement - Caution

Vous développez à l'international? Oui, mais sereinement!

Euler Hermes, leader mondial en assurance-crédit, accompagne les entreprises dans leur développement commercial à travers le monde en sécurisant et en optimisant la gestion de leur poste clients.

Evaluez votre risque et préservez votre trésorerie

Grâce à un suivi de plus de 40 millions d'entreprises et des équipes dans plus de 50 pays, nous vous aidons à vous concentrer sur les partenaires solides en vous proposant des solutions sur mesure, de la TPE à la multinationale.

A company of Allianz

9/ INTÉGRER DES COMPÉTENCES

Recruter du personnel export s'avère très vite une nécessité. Le développement international requiert des compétences spécifiques (langues, culture, techniques des échanges internationaux). Pour vous aider dans la recherche de collaborateurs spécialisés, différentes formules d'aides au recrutement ont été mises en place par les CCI (Etudiant International en Entreprise ou Action RH), Ubifrance (VIE), Pôle Emploi International, et des prestataires privés.

PASSEXPORT EIE: Recruter un étudiant stagiaire en commerce international

Financé par le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER), le PASSEXPORT ETUDIANT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE permet à une entreprise de bénéficier de l'appui technique d'un étudiant-stagiaire en fin de cursus commerce international pendant une durée de 3 ou 6 mois pour démarrer un projet de développement à l'international ou lancer une prospection sur de nouveaux marchés. L'étudiant-stagiaire est pré-recruté par la CCIP puis encadré et piloté pendant toute la durée de sa mission par un conseiller référent CCIP.

Particulièrement adapté aux besoins des PME nouvellement exportatrices (gain de temps), le Passexport Etudiant International en Entreprise constitue souvent une étape préalable à une première embauche en CDD/CDI ou un premier pas vers le dispositif VIE (Volontariat International en Entreprise). Un étudiant sur deux est recruté dans l'entreprise à l'issu de son stage. De plus en plus d'étudiants étrangers bénéficient de ce dispositif en raison de leurs profils très attractifs (multilinguisme, expérience internationale), très prisés par les dirigeants d'entreprise.

Tarifs : 850 Euros HT pour un stage de 3 mois ou 1 250 Euros HT pour un stage de 4 à 6 mois (hors rémunération du stagiaire). Renseignements auprès de votre CCIP (75, 92, 93, et 94): http://www.entreprises.ccip.fr/web/international

Recruter un Volontaire International en Entreprise (VIE)

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E) permet aux entreprises de confier à un diplômé, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite de deux ans. La formule est ouverte à tous les profils et types de métiers : ingénieurs, commerciaux, techniciens, informaticiens, gestionnaires... Près de 7200 V.I.E sont aujourd'hui en poste dans plus de 136 pays. Les deux-tiers des entreprises utilisatrices de V.I.E sont aujourd'hui des PME. 2300 V.I.E sont employés par des entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€.

De bonnes raisons pour une PME de faire appel à un V.I.E :

- Le besoin d'être présent sur les marchés étrangers pour amorcer ou intensifier des courants d'affaires sur un ou plusieurs pays, animer un réseau de distributeurs, développer d'une plateforme logistique, réaliser un audit et effectuer un suivi du système qualité.
- La possibilité de recruter les meilleurs candidats : accès à des profils de plus de 60 000 candidats attirés par la dynamique internationale de l'entreprise et l'intérêt des missions proposées.
- Un coût maîtrisé : Les coûts varient selon la durée de la mission. Pour une PME le coût* d'un V.I.E (hors dépenses opérationnelles liées à la mission confiée, voyage et transport des bagages A/R) est estimé à : 21313 € au Maroc, 24232 € en Allemagne et 28559 € à Shanghai. Pour financer son V.I.E, la PME peut bénéficier de différentes mesures : Assurance-Prospection COFACE, crédit d'impôt export ; prêt pour l'export OSEO...
- Une gestion simplifiée : l'entreprise est hors cadre du contrat de travail privé ordinaire. Le V.I.E n'a pas de lien contractuel direct avec l'entreprise française, la gestion administrative du V.I.E est déléguée à UBIFRANCE. Ainsi, l'entreprise est-elle déchargée des tâches liées à l'expatriation.

Préalables :

❶ **Bien définir le contenu de la mission** : le V.I.E doit permettre à l'entreprise de développer un projet à l'export.

❷ **Sélectionner un V.I.E comme un futur collaborateur** : le choix du V.I.E est déterminant, car celui-ci va représenter l'entreprise à l'étranger.

❸ **Bien former le V.I.E avant son départ** : le V.I.E peut séjourner pendant 165 jours par an sur le territoire français. L'entreprise doit en profiter pour bien l'intégrer : le former, lui transmettre sa culture.

❹ **Prévoir une structure d'hébergement** : si l'entreprise n'a pas de bureau local, UBIFRANCE peut proposer des solutions de portage (bureaux UBIFRANCE, grands groupes, CCI françaises à l'étranger, ERAI, réseau des CCEF ou sociétés privées).

❺ **Garder le lien à distance** : i est indispensable de mettre en place un système de suivi de l'activité du V.I.E, complété par des visites régulières sur place. Cela peut comporter aussi une part de coaching : le V.I.E démarre sa première expérience, ce n'est pas (encore) un « vieux loup de l'export ».

Les V.I.E, une formule gagnante : 95% des entreprises utilisatrices considèrent le V.I.E comme un vivier de recrutement. Pour l'ouverture des marchés, 65% des entreprises considèrent que le V.I.E a eu un impact direct sur leur implantation commerciale (IPSOS 2010). 90% des anciens V.I.E ont retrouvé un emploi en moins de 4 mois, 60% ont reçu une proposition d'embauche par leur entreprise d'accueil.

En savoir plus : **UBIFRANCE 0 810 659 659 (prix d'un appel local) - infovie@ubifrance.fr -www.ubifrance.fr**

UBIFRANCE : Des solutions sur mesure pour vous développer à l'international
Test sur l'offre
VALIDEZ LE POTENTIEL DU MARCHE
Mission de prospection
PASSEZ A L'ACTION
Suivi de Contacts
LES RÉSULTATS SUIVENT
Un réseau mondial au service des PME et ETI : 80 bureaux dans 60 pays
Une expertise sectorielle à proximité des contacts d'affaires locaux
Votre contact UBIFRANCE en IDF:
Thierry BOQUIEN, Directeur inter-régional délégué, thierry.boquien@ubifrance.fr
UBIFRANCE

10/ EXPÉDIER VOS PRODUITS

Informez-vous sur les formations,
les solutions de transport et de dédouanement...
Le service des douanes et votre CCI propose
des solutions (carnet ATA),
des formations (aux incoterms),
des outils d'information douanières
pays par pays.

LEXPORTATEUR.COM - Toute l'information réglementaire en ligne pour exporter et s'internationaliser

Chambre de commerce et d'industrie de Paris
lexportateur.com
La base de données réglementaires des opérateurs du commerce international
Accès client
S'ABONNER
ACTUALITÉS
PAYS
THÉMATIQUE
SERVICES PRATIQUES
Rechercher
Lexportateur.com : Exporter vers 180 pays !
Tous les documents d'accompagnement de vos marchandises.
Toute l'actualité du commerce international complétée par des analyses pour prendre les bonnes décisions.
Un service d'alerte des mises à jour et une assistance téléphonique.
Lexportateur fait peau neuve !
En savoir plus
A la Une !
Dernières mises à jour
Lettre d'info
Vient de paraître !
3 questions à...
Faits marquants
Dernières minutes réglementaires
Contact | Qui sommes-nous ? | Mentions légales | Conditions générales d'utilisation |
ccip.fr
0820 012 112

Lexportateur.com est une base d'informations réglementaire, juridique et économique en ligne qui s'adresse à tous les acteurs économiques impliqués dans des activités à l'international. Cette base de données vous permet de faciliter et de concrétiser votre projet d'internationalisation et de vous accompagner dans votre activité internationale.

2 OFFRES POUR VOUS INFORMER AU MIEUX

❶ **L'offre Easy Export, c'est un accès rapide à toutes les réglementations en douane L'exportateur.com** détaille pour chaque pays son positionnement international ; les documents de transport, d'assurance et d'emballage ; les exigences en matière de facture et de certificat d'origine ; les circuits de légalisation des documents et leur coût ; les obligations sanitaires et phytosanitaires ; le contrôle préalable des marchandises ; les possibilités d'exporter à titre temporaire ; les exigences spécifiques comme celles relatives à l'étiquetage ; les codes pays, monnaie, langue, liens et adresses utiles... ; les infos douanières (droits de douane, réglementations douanières, prohibitions et autorisations etc.) ; les infrastructures de transport ; les contacts experts pays ; les tableaux synoptiques sur les formalités à l'international.

Tarifs :
Accès monoposte : 165,00 € HT
Accès supplémentaire : 75,00 € HT
Accès intranet : offre valable pour 10 postes ou plus

❷ **L'offre Premium Export, c'est un accès rapide à toutes les réglementations en douane**
Une formule complète qui comprend l'offre Easy Export plus toute l'information macroéconomique, politique et sectorielle : analyses approfondies sur les marchés extérieurs, articles plus pratiques consacrés à l'environnement fiscal, juridique et réglementaire de l'investissement et de l'exportation à l'étranger, toute l'expertise de professionnels des marchés extérieurs,

avocats, experts de couverture des risques, conseillers à l'international et du commerce extérieur, économistes, juristes, politologues, retours d'expérience de PME internationalisées, conseils de lecture pour aller plus loin sur une thématique donnée, accès à la revue Accomex au format pdf depuis 2007

Tarifs :
Accès monoposte : 205,00 € HT
Accès supplémentaire : 105,00 € HT
Accès intranet : offre valable pour 10 postes ou plus

LES DEUX OFFRES BENEFICIENT D'UNE GAMME COMPLETE DE PRESTATIONS ET SERVICES

- Mise à jour régulière des fiches pays avec des messages d'alertes
- Dernières actualités réglementaires
- Assistance pour vos questions réglementaires
- Moteur de recherche pour accéder à toutes les informations du site par grandes thématiques
- Lettre d'information mensuelle alimentée par des experts et réservée en exclusivité pendant un mois aux abonnés
- Nouveaux modèles de formulaires
- Glossaire des principaux termes douaniers, de transport, etc.

Service d'alerte et d'assistance en ligne

- un service disponible sur abonnement ;
- un accès simple et souple au meilleur tarif ;
- un message d'alerte à chaque nouvelle mise à jour ;
- une assistance en ligne pour toutes vos questions.

En savoir plus : **www.lexportateur.com**

Transport de marchandises

TRAMAR SAS
BP 17187 Zone Cargo -
95702 Roissy CDG cedex
www.tramar-sa.fr

Contact : M. STORCH Pascal
Tel 06 16 33 56 80
Fax 01 48 62 45 40
Email : pst@tramar-sa.fr

Transports Internationaux Maritimes – Aériens – Commissionnaire Agréé en Douane (OEA / IATA / NVOCC)

Transports internationaux Maritimes – Aériens / Projets industriels / Logistique – Entreposage – Distribution France et Europe. Grâce à notre réseau complet d'agents au niveau mondial, nous assurons le suivi de vos dossiers ''door to door''. Accueil personnalisé : REACTIVITE - COMPETENCE – FIABILITE

'' TRAMAR – La puissance d'un Grand, la souplesse d'un Petit ! ''

DAMCO France SAS
40, rue de la Vague
59650 Villeneuve d'Ascq
Site web : www.damco.com

Contact : Samir IDRISSI-OUAGGAG
Tél : 03 28 76 52 47
Email : samir.idrissi-ouaggag@damco.com

TRANSPORT INTERNATIONAL, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Un **réseau mondial de professionnels de la logistique** : **2.5 millions TEU de fret maritime** et de volumes de supply chain ; et plus de **110,000 tonnes de fret aérien**. Présents dans les marchés émergents tels que l'Afrique, le Moyen Orient et l'Amérique Latine, nous accompagnons nos clients dans leurs démarches d'amélioration de leur processus d'approvisionnement dans ces régions, et les aidons à saisir les opportunités locales grâce à notre réseau mondial. Chez Damco, nous savons que chaque client est différent. Ainsi, notre compréhension de votre métier et de vos besoins logistiques spécifiques est essentielle à la mise en place de solutions innovantes personnalisées et dédiées à surmonter vos problématiques SupplyChain, dans tous types d'activités et domaines (produits chimiques, les produits réfrigérés, la Grande Distribution, la mode, les produits technologiques...)

CELTIC AERO
Allée Jacques Prévert
78260 Acheres
Site web : www.celticaero.fr

Contact : Fréderic Jacquart
Tél : 06 76 24 52 60
Email : frederic.jacquart@celticaero.fr

Optimisation des achats et coordination des transports internationaux (Aérien / Maritime) pour TPE/PME

Audit et conseil pour l'optimisation des transports – Analyse, diagnostic, négociations de prestations.
Management de transition, externalisation, coordination et organisation des process.

AUTRES PRESTATAIRES DE TRANSPORT DE MARCHANDISES

AMATRANS
12 rue Johannes Gutemberg
44340 BOUGUENAIS

LOGISEINE
2 impasse de Pont V
76600 Le Havre

ROHLIG
383 rue de la Belle Etoile

Maitriser sa supply chain dans le secteur du textile et de la mode

Dans les industries du textile, de la mode et de la chaussure, la coordination de la chaîne logistique est un vrai challenge !

par Belharra S.A.S

La Supply Chain Management est un chantier complexe et d'envergure, particulièrement lorsqu'elle concerne des produits arrivant du monde entier. Par ailleurs, nombreux sont ceux qui sont impactés dans l'entreprise : les acheteurs, les chargés d'affaire, les commerciaux et la logistique… Mais aussi les partenaires de l'entreprise tels que les fournisseurs, les transitaires/transporteurs et les qualiticiens homologués par le donneur d'ordre.

Les enjeux multiples qui caractérisent un suivi dynamique de la chaîne logistique impactent les cycles d'approvisionnement et les coûts sur l'ensemble de la chaine logistique et, par voie de conséquence, la productivité de l'entrepôt et la compétitivité de l'entreprise.

Aussi, l'amélioration de la productivité de la chaine logistique dans l'entreprise passe par une coordination des différents processus interdépendants qui alimentent le processus global de la Supply chain. La fiabilisation des échéances, le suivi de la production, les échanges avec les sous-traitants, l'ajustement des plans de production avec le carnet de commandes fermes, l'anticipation des besoins logistiques, l'évaluation de la charge des entrepôts, l'identification rapide des anomalies afin de faciliter la réactivité et la prise de décision pour établir les plans d'action à chaque maillon de la chaîne… Autant de sujets qui nécessitent la mise en œuvre d'outils dynamiques de suivi et de coordination du cycle d'approvisionnement complet, interfacés avec le système d'information opérationnel de l'entreprise. Par exemple, « Grâce à « e-SCM », 95% de la production arrivent désormais à la date prévue ce qui nous permet de bien anticiper la charge de travail en entrepôt, d'optimiser les coûts de transport, d'harmoniser les documents liés aux expéditions et de prévoir les étiquettes produits » déclare Xavier DEMANGEON, Directeur de la Supply Chain de Rip Curl Europe.

En effet, l'analyse décisionnelle des informations saisies à la source par chacun des acteurs de la chaîne logistique, permet le suivi des indicateurs qualité aux différents niveaux du cycle d'approvisionnement sur des critères objectifs d'évaluation. Ces indicateurs sont des aides à la négociation avec les prestataires et les fournisseurs dans l'objectif de garantir les critères de qualité recherchés et d'évaluer la performance de chacun et l'efficience globale de la Supply Chain de l'entreprise.

e-SCM : un outil de logistique performant pour les industries du textile, de la mode, de la chaussure

Points Forts et Avantages de l'e-SCM

- Améliorer la productivité des équipes Achat, Logistiques en coordonnant les processus interdépendants
- Améliorer le suivi des échéances et les approvisionnements avec l'ensemble des acteurs
- Fiabiliser le suivi de production et les échanges avec les sous-traitants pour un contrôle opérationnel
- Ajuster le plan de production avec le carnet de commandes et suivre les modifications (dates, quantités, lieu de livraison)
- Détecter les anomalies pour prendre les décisions au plus tôt et suivre les plans d'action avec les différents acteurs
- Anticiper les besoins logistiques, planifier la charge Entrepôt
- Développer le cross docking, les livraisons directes, les préparations au colis pour améliorer la productivité entrepôt
- Harmoniser les Packing List, les étiquettes colis entre tous les Fournisseurs facilite la lecture et la manipulation des colis.
- Saisir l'information à la source pour fiabiliser les données manipulées et éviter toutes doubles saisies.
- Qualifier les Fournisseurs et suivre des indicateurs qualités à tous les niveaux du cycle d'approvisionnement.

« e-SCM » est une solution de BELHARRA S.A.S. – www.belharra.fr et www.e-scm.eu – tél. 0033 559 704 070

112/120 rue Vaillant Couturier
93 130 Noisy-le-Sec
www.heppner.fr

Contact :
Tél : 01 41 83 53 53
mail : direction.commerciale@heppner.fr

Quelques chiffres

CA 2011 549 M €
Salariés 3 200

En France
> 100 sites dont 46 agences de messagerie
> 450 départs quotidiens
> 18 sites logistiques

En Europe
> 6 agences en Allemagne
> Partenaire du réseau System Alliance Europe couvrant 25 pays
> 100 départs quotidiens vers le réseau

Dans le monde
> 11 agences spécialisées Overseas en France
> Livraisons dans 137 pays
> Partenaire exclusif de Hellman Worldwide Logistics

Une entreprise engagée

> Certifications ISO 9001 et Certipharm
> Agrément OEA (Opérateur Economique Agréé)
> Signataire de la charte ADEME

Compétences métier

Industrie lourde, automobile, chimie et peinture, jouet, produits de grande consommation, high tech, santé, textile, bricolage et jardinage…

Heppner
Transport & Logistics

Plus proche pour aller plus loin

POUR ÊTRE PLUS PROCHE DE VOS BESOINS...

TERRESTRE

Une offre complète pour vos envois en messagerie et en affrètement, dans des délais de livraison de 24/48 heures en France et de 24/72 en Europe*.

*pour les principales villes

OVERSEAS

Une offre intercontinentale de fret aérien et maritime sur l'ensemble du globe.

LOGISTIQUE

Une offre de pointe mobilisant l'ingéniosité et le savoir-faire d'une cellule d'experts ainsi que le pilotage de la qualité.

www.heppner.fr

Foires et salons, tournages, décors, expositions, démonstrations, prospections...

Vous emportez temporairement du matériel ou des échantillons à l'étranger

Pour faciliter vos passages en douane
le carnet ATA

Simplicité
Rapidité
Réduction des coûts

GEFI
Gestion Electronique des Formalités Internationales

L'export au bout des doigts
www.formalites-export.com

Département des Facilitations du Commerce Extérieur
Bourse de Commerce - 2, rue de Viarmes 75040 Paris cedex 01
gefi@ccip.fr ✆ 0820 012 112 (0,12 € / minute)

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Le monde by QUALITAIR&SEA
International Logistics

Le monde by Qualitair&Sea... C'est vous proposer la solution logistique, respectant

vos délais (même les plus urgents), la destination, la nature de vos produits

le mode d'acheminement (air/sea), et bien plus encore... Mais chut !

01 34 38 58 00

FORTE PRÉSENCE SUR L'ASIE, L'AMÉRIQUE, LE MOYEN-ORIENT ET LES DOM/TOM ET SPÉCIALISATION AUTOUR DES MÉTIERS TELS QUE L'AÉRONAUTIQUE, L'AUTOMOBILE, LES ENERGIES, L'UNIVERS DU LUXE, DU TEXTILE ET DE LA SANTÉ.

7 Agences en France Métropolitaine I Guadeloupe I Guyane I Martinique I Réunion I Nouvelle Calédonie I Polynésie Française
Dubaï I Maroc I Brésil I Japon I USA I Turquie I Hong Kong I Mexique

Siège social : 4 rue du Meunier I ZAC du Moulin I BP19622 I 95724 ROISSY CDG CEDEX I info@qualitairsea.com

Qualitair&Sea, a company of Crystal Group I www.qualitairsea.com

agence-execom.com

oui, nous livrons le monde entier à l'heure

C À L'HEURE OU C GRATUIT

NOUVEAU :
L'ENGAGEMENT EXCLUSIF TNT
POUR LES PME / PMI

Pour vous comme pour nous, être à l'heure est primordial. C'est pour cette raison que tout envoi non livré ou livré hors délai du seul fait de TNT, quelle que soit la destination, n'est tout simplement pas facturé.(1)

Livrer vos colis à l'heure dans le monde entier, c'est notre métier.

GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ

www.tnt.fr

(1) Offre soumise à conditions : voir le détail en consultant www.tnt.fr/conexatpme

TNT
sure we can

* Bien sûr, on peut.

11/ TRADUIRE POUR COMMUNIQUER

INTERFACE ICLG
10 rue de Condé
69002 LYON
Site web : www.interfaceconseil.com

Contact : Marie PERONI
Tél : 04 78 37 84 84
Email : info@interfaceconseil.com

Interprétation, Traduction, Equipements de conférence

Depuis 1984, INTERFACE conseille et accompagne ses clients pour les aider à relever le défi de leurs relations internationales. Traduction toutes langues ; retranscription ; interprétation : simultanée, consécutive ou de Liaison ; langues : européennes, d'Asie, du Moyen Orient et Langue des Signes ; matériel : HF, infrarouge, interface ; domaines d'activité : finance, industrie, transport, médical, institutionnel, développement durable, audiovisuel...

ABADENN MULTILINGUE INTERNATIONALE
166 Boulevard du Montparnasse
75014 Paris

Contact : Michelle PADELLEC
Tél : +33 (0) 1 42 79 51 48
contact@abadennmultilingue.com
www.abadennmultilingue.com

Traduction, Interprétation, location de matériel infrarouge et haute fréquence

Plus de 1000 traducteurs et interprètes de conférence à votre disposition

Toute langue : Europe, Amérique, Asie, Afrique, Océanie, Langues et dialectes rares.

Tout domaine d'activités : Juridique, médical, politique, éducation, culture, industriel, financier, etc.

Nos chefs traducteurs et interprètes en interne avec plus de 20 ans d'expérience dans le métier vous garantissent un suivi complet et efficace de vos projets. Juste prix, esprit d'équipe, éthique, un atout indispensable pour votre internationalisation.

AUTRES PRESTATAIRES

FEAT (Financial & Economic Authors & Translators)
13 rue de Condé
75006 PARIS

TRANSLATION UNLIMITED
128 rue de la Boetie
75008 Paris

12/ SE PROTÉGER DES COPIES ET CONTREFAÇONS

Se protéger contre les copies à l'étranger (par l'inpi)

Protéger ses marques et modèles est un impératif sur vos principaux marchés. Il convient d'abord de se protéger dans son pays d'origine puis d'étendre la recherche de protection à l'étranger sous le bénéfice de droit de priorité né en sa faveur suite à son premier dépôt. On ne peut pas se protéger partout, il faudra donc faire des choix et ce en fonction de différents paramètres : la nature de l'objet à protéger et les exigences du marché, les pays vers lesquels on veut exporter, les pays dans lesquels les principaux concurrents sont en mesure de produire, et d'exporter dans d'autres pays non couverts, les pays les plus virulents en matière de contrefaçon.

La recherche de protection des différents droits de propriété industrielle peut avoir lieu par voie de dépôts nationaux, internationaux (pour les marques, dessins et modèles), européens et demandes PCT (pour les brevets), communautaires (pour les marques, dessins et modèles – non encore pour les brevets). A chaque type de création correspond un outil de protection adapté (dépôt de brevet, de marque, de dessin ou modèles ou droit d'auteur). L'Inpi a dressé pour vous une liste de tout ce que vous devez protéger.

Les PME et les TPE innovantes peuvent être aidées dans ces réflexions par les experts de l'INPI qui réalisent des pré-diagnostics. Il s'agit d'une évaluation des besoins de l'entreprise en matière de propriété industrielle. Grâce à lui, vous pourrez optimiser le potentiel d'innovation de votre entreprise.

Reposant sur une analyse objective et qualifiée, **le pré-diagnostic** prend en compte l'ensemble des outils de propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles) mobilisables au sein de l'entreprise, et inclut aussi les contrats, les licences, les recherches documentaires, les achats et les ventes de technologies.
Il donne en retour à l'entreprise une vision prospective de ses atouts compétitifs, tant sur la protection que procure la propriété industrielle que sur ses autres utilisations possibles : veille technologique et juridique, licences et partenariats, valorisation des actifs, etc. Il permet de dégager des pistes d'action et identifie les compétences internes à l'entreprise pour la mise en œuvre d'une politique de propriété industrielle Il donne un éclairage sur les acteurs et les coûts de la propriété industrielle. Le coût de réalisation d'un pré-diagnostic s'élève à 1 500 €. Entièrement financée par l'INPI, **la prestation est totalement gratuite pour l'entreprise.**

Pour toute demande, adressez un courriel à : iledefrance@inpi.fr

Protéger sa marque aux Etats-Unis

(par Gabrielle ODINOT, HUB 4 U.S.)

La conquête de nouveaux marchés outre atlantique nécessite d'être rigoureux sur la protection des noms et logos sous lesquels seront commercialisés les produits aux Etats Unis. La plupart du temps, les entreprises utilisent à l'export les noms sous lesquelles elles ont fait connaître leurs produits en France et en Europe. Si elles sont déjà titulaires d'une marque déposée en France auprès de l'INPI ou au niveau communautaire, il est possible d'enregistrer cette marque pour les mêmes produits et services auprès de l'**US Patent and Trademark Office** qui couvre l'ensemble des Etats-Unis. Il existe aussi des dépôts de marque au niveau étatique, selon la loi et les règles de procédure édictées par chacun des Etats.

L'existence d'une marque préexistante, enregistrée et exploitée à l'étranger, constitue un avantage car elle permet d'échapper à la preuve d'un usage lors du dépôt. En effet en l'absence de dépôt préalable à l'étranger ou lorsque la marque déposée à l'étranger n'a pas encore été enregistrée (compte tenu du délai pouvant séparer la formalité de dépôt de l'obtention du certificat d'enregistrement), le dépôt de la marque aux Etats Unis est soumis à des conditions d'usage. Le dépôt peut alors se faire sur la base d'un usage de la marque aux Etats Unis, ce **qui suppose d'avoir déjà une activité commerciale réelle**. Il est également possible d'effectuer une déclaration d'intention d'usage qui permet au déposant de disposer d'un délai pour justifier de l'usage de sa marque. Ce délai est de 6 mois, renouvelable mais il lui faudra remplir à chaque fois une déclaration d'intention d'usage, ce qui génère des frais.

Lors du dépôt, l'Office Américain effectue **un examen de forme de la marque** puis la demande est ensuite publiée à la Gazette Officielle. Le certificat enregistrement de la marque est ensuite délivré dans un délai d'environ six mois, s'il n'y a pas d'opposition.

La durée de protection d'un marque aux Etats Unis est de 10 ans, renouvelable indéfiniment à la condition d'acquitter les taxes de renouvellement. Il est toutefois important d'insister sur le fait qu'aux Etats Unis la preuve de l'usage de la marque revêt une importance beaucoup plus grande qu'en France. En effet, une fois la marque exploitée aux USA pour les produits et services désignés, il convient de transmettre régulièrement une **déclaration d'usage**, appelé "statement of use", justifiant de l'exploitation effective de la marque. Pour en savoir plus, il est conseillé de s'adresser à de professionnels qui guident les entreprises dans leurs démarches, leur évitant ainsi des frais et d'éventuelles déconvenues.

HUB 4 U.S. – www.hub4us.com

L'Institut national de la propriété industrielle

Avec la mondialisation et l'accélération des échanges, la propriété industrielle devient de plus en plus stratégique et représente un réel levier de croissance. Elle est indispensable pour rentabiliser et sécuriser les efforts de créativité et les investissements en recherche des entreprises. En délivrant les brevets, marques, dessins et modèles, l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) protège et valorise l'innovation.

En 2011, la France occupait la sixième place mondiale des déposants de brevets internationaux (dits PCT) et la quatrième au classement des pays déposants de marques internationales.

Accueillir et accompagner les déposants
Grace au pré-diagnostic propriété industrielle, une évaluation gratuite du potentiel PI des PME est possible. En outre, L'INPI accueille et informe les innovateurs et les assiste tout au long de leurs démarches à travers des programmes de sensibilisation et de formation, des services dédiés et grâce à une présence active sur le terrain (avec ses 23 implantations régionales).

Délivrer les titres de propriété industrielle : brevets, marques et dessins & modèles
L'Institut traite chaque année environ 17 000 demandes de brevets, plus de 90 000 demandes de marques et reçoit plus de 80 000 dessins et modèles. Il examine toutes les demandes selon la procédure propre à chaque titre et donne accès auxprocédures internationales.

Informer sur la propriété industrielle
Les bases de données sur les brevets, marques, dessins et modèles constituent pour une entreprise ou un chercheur une source d'information particulièrement utile pour connaître l'état de la technique dans son secteur d'activité ou se positionner par rapport à la concurrence.
Depuis 2009, l'ensemble des bases de données brevets, marques, dessins et modèles, jurisprudence et statut des brevets, sont en accès libre et gratuit sur inpi.fr.
L'INPI assure la tenue du Registre national du commerce et des sociétés (RNCS).

Adapter le droit de la propriété industrielle et renforcer l'influence de la France
L'INPI joue un rôle majeur dans l'élaboration du droit de la propriété industrielle. Il veille à défendre les intérêts nationaux dans l'évolution du droit international, européen et communautaire dans ce domaine, facilite les échanges à travers divers programmes de coopération.
L'INPI représente la France au sein des organisations internationales compétentes : l'Office européen des brevets (OEB), l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur (OHMI).

Lutter contre la contrefaçon
La contrefaçon ne cesse de croître. Elle génère une production de masse qui n'épargne plus aucun secteur économique et menace directement la santé et la sécurité des consommateurs. En assurant le secrétariat général du Comité national anti-contrefaçon (Cnac), l'INPI participe activement à la lutte contre ce fléau tant au niveau national qu'international.

L'INPI :

Statut : établissement public placé sous la tutelle du ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi

Budget : entièrement autofinancé, 196 millions d'euros en 2009

Effectifs : 800 agents

Siège à Paris et principaux établissements à Nanterre, Compiègne et Lille. 23 implantations régionales

4 représentations internationales : Amérique Latine (Rio de Janeiro), Chine (Pékin), Maghreb (Rabat), Emirats Arabes Unis (Abou Dhabi)

Site web : inpi.fr

Tél : 0 820 213 213 (0,09 € TTC/mn)

comexposium

The place to be

**COMEXPOSIUM un groupe majeur,
leader en France de l'organisation de salons**

En concevant puis organisant plus de 114 manifestations grand public et professionnelles, en offrant des solutions de communication alternatives et innovantes, COMEXPOSIUM est l'interlocuteur privilégié des marques ambitieuses.

En choisissant de participer à l'un de nos événements, placez le média salon au cœur de votre stratégie de communication et **créez votre espace de croissance**.

COMEXPOSIUM
70 avenue du Général de Gaulle
F-92058 Paris La Défense Cedex
Tel: +33 (0)1 76 77 11 11
Fax: +33 (0)1 76 77 12 12
www.comexposium.com

Saint-Pierre et Miquelon c'est :

- Une collectivité territoriale d'Outre-mer
- Un archipel de 242 km² comptant 6500 habitants et 500 entreprises
- à 25 km des côtes canadiennes au sud de Terre-Neuve et Labrador
- Des infrastructures portuaires et aéroportuaires modernes et adaptées (port en eaux profondes, aéroport de catégorie 3)
- La France en Amérique du Nord

C'est aussi :

Une chambre inter-consulaire qui bénéficie de la force de 3 réseaux au service des entreprises, Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre d'Agriculture, Chambre de Métiers et de l'Artisanat .

CCI SAINT-PIERRE ET MIQUELON

Depuis 1994, un accord franco-canadien de Coopération Régionale a été signé entre St-Pierre et Miquelon et les Provinces Atlantiques canadiennes (Terre-Neuve et Labrador, Nouveau Brunswick, Nouvelle Ecosse, Ile du Prine Edouard). La CACIMA co-préside le sous-comité Relations Economiques.

Nos Missions :

- Accompagner les entreprises à l'export
- Favoriser l'implantation de nouvelles activités sur le territoire
- Faciliter les relations économiques et commerciales avec le Canada Atlantique (veille, information, mise en relation).

Pour renforcer nos actions à l'international, ouverture de bureaux de représentation :

- En 2012 à St-John's (Terre-Neuve et Labrador)
- En 2013 à Paris

Vos contacts
Chambre d'Agriculture, de Commerce, d'Industrie, de Métiers et de l'Artisanat
4 Boulevard Constant Colmay, BP 4207
97 500 Saint Pierre et Miquelon
Tel : +508 41 05 30—Fax : +508 41 05 35

Président : Xavier BOWRING

Jeannette BOIRET
Responsable Export et Partenariats
jeannette.boiret@cacima.fr

Janick CORMIER
Responsable Animation Economique et Formation
janick.cormier@cacima.fr

AGRICULTURES & TERRITOIRES

Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Bénéficiez d'un rendez-vous avec nos conseillers :

0820 012 112
0,12 €/minute

CCI Versailles Val-d'Oise / Yvelines
34, rue de Rouen
95300 Pontoise

CCIP Seine-Saint-Denis
191, avenue Paul Vaillant Couturier
93000 Bobigny

CCIP Hauts-de-Seine
55, place Nelson Mandela
92000 Nanterre

CCIP Paris
2, place de la Bourse - 75002 Paris
Bourse de commerce - 75001 Paris

CCIP Val-de-Marne
8, place Salvador Allende
94000 Créteil

La CCIP Val-de-Marne est certifiée ISO 9001 version 2008

CCI Versailles Val-d'Oise / Yvelines
21, avenue de Paris
78000 Versailles

CCI Seine-et-Marne
1 avenue Johannes Gutenberg - Serris
CS 70045 - 77776 Marne-la-Vallée Cedex 4

CCI Essone
2, cours Monseigneur Roméro
91000 Evry

Document non contractuel - Création : CCIP/PAO Les Bluets 3771-2012 - crédits photos : 3066 - Brad Pict.Fotolia - © senoldo - Fotolia.com - © pressmastero - Fotolia Réunion de sensibilisation - © CARRÉ PIXEL - Fotolia - 13531Robert Kneschke-Fotolia - © ptxgarfield - Fotolia - 11888Yuri Arcurs-Fotolia - 12936Kit Wai Chan-Fotolia - 7957F.X. Gutton Angie CCIP

www.iledefrance-international.fr

CCI Seine-et-Marne
Chambre de Commerce et d'Industrie

CCI
Chambre de commerce et d'industrie
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

CRCI
PARIS-ILE-DE-FRANCE

Chambre de commerce et d'industrie de Paris